

Mehr Wissen. Mehr Business.

Smile



DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH. The next level. 4-2024



Zufrieden ankommen!

Was war und was soll sein?
Neue Wege entdecken 2025!

29.
Jänner 2025
KICK-OFF
Event Seite 12
Showtime!



Hier geht's
zum E-Paper

Das Fachmagazin für Direktvertrieb. MLM. Partyvertrieb. derdirektvertrieb.at/noe

EIN FACHMAGAZIN VON DIE 8.GROUP. TOPInfo P.b.b. Österreichische Post AG MZ052036121M Ausgabe 1025/2024 INFO-Magazin der WKNO - Fachgruppe Direktvertrieb, 3100 St. Pölten, Wirtschaftskammerplatz 1 Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ | Foto: Michael Pinzollits

EVENTS & ÖFFENTLICHKEITSARBEIT



Kick off mit Tobi Beck

Mit Tobias Beck begeisterte ein Kenner der Branche rund 400 Direktberater im Haus der Digitalisierung in Tulln. Seine Bestätigung: „Direktvertrieb ist die **Persönlichkeitsentwicklungsuniversität** mit Marketingplan!“



Next Level Impulse

Diese **Motivationstournee** vermittelte Neugründern und Durchstartern mentale Stärke. In allen NÖ-Vierteln gaben best practice- Keynote-Speaker Tipps zu Business Themen und wie man sich als Direktberater positioniert.



Stimme & Sichtbarkeit

Wissen gibt Sicherheit und Workshops sind das ideale Lernformat. Die „**Stimme**“ ist das Werkzeug des Erfolgs und die „**Sichtbarkeit**“ die Plattform dafür. Diverse Workshops mit Experten waren der Booster 2024.

WEITERBILDUNG & NEXT LEVEL IMPULSE



DIGI-Lehrgang

Direktberater werden mit den neuesten Entwicklungen vertraut gemacht und konkrete Handlungsanliegen vermittelt. Der Einstieg ist jederzeit möglich dank WIFI-Lernplattform. **Der TOP-Lehrgang 2024.**



Steuerschulung

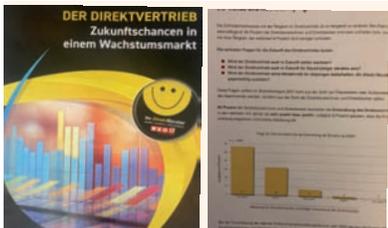
Die **Live-Online Schulung** für Anfänger und Fortgeschrittene übertrifft alle Einschaltquoten. Durch die Chat-Funktion können Fragen gestellt werden. Mit den Antworten steuern Teilnehmer zum Erfolg 2024.



WIFI-Kurs-Zertifikat

Der Kursklassiker „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ wird vom Gremium gefördert und ist die „**Kaderschmiede**“ für jeden Direktberater. Seit 2024 ist der Kurs auch als Online-Kurs in ganz Österreich buchbar.

IMAGE & SOZIALES MARKETING



Branchenreport neu

Das Werk ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage unter den aktiven Direktberatern zu ihrer persönlichen und wirtschaftlichen Situation als Unternehmer in der Branche. **Zahlen, Fakten, Tendenzen 2024.**



Möwe-Scheck

Hinschauen und nachhaltige Taten setzen, wenn es um Prävention gegen Gewalt von Kindern geht. 65 Workshops an Volksschulen wurden bereits durch Direktberater realisiert. Spendensumme bis 2024: **Über €118.000,-.**



Die „Wunderwelt“

Mit diesem Messeformat wurde eine **Sichtbarkeitsinitiative** gestartet, die es Direktberatern und deren Marken ermöglicht, sich regional einem breiten Konsumentenkreis zu präsentieren. 2024 waren alle Plätze ausgebucht.

QUER DURCH ALLE DIREKTVERTRIEBSMARKEN & PRODUKTPARTEN.



Fotos: www.die8.com

Sie haben die Wahl,

SICH IN DER AUSSICHTSREICHSTEN HANDELSFORM DER WELT DIE BESTE INTERESSENSVERTRETUNG ZU SICHERN.

Das Gremium Direktvertrieb ist als Interessensvertreter der Branche Partner von über 8.000 Direktberatern in Wien und NÖ und ist Wegbereiter und Wegbegleiter in dieser wachsenden Handelsform.

Mit unbezahlbaren Mehrwertleistungen für Ihren persönlichen Erfolg.



Gewerbeschein und Golden Card kostenlos!

Start up ohne Risiko mit EPU-Service

Mit der kostenfreien Gewerbeberechtigung nach unbürokratischer Gründung nutzen Sie das große Potenzial des Wachstumsmarktes Direktvertrieb und mit der Golden Card die WKO-Servicewelt inkl. Eintrag im größten Firmenportal WKO Firmen A-Z.



4 WIFI-Kurs-Module mit Förderung!

Geförderter WIFI-Kurs mit Berater-Zertifikat

Der 4-modulige Kurs „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ ist das Rüstzeug für erfolgreiches Business. Absolventen erhalten das Zertifikat verliehen und können diese Auszeichnung als weiteren Kompetenznachweis öffentlich kommunizieren.



Digital-Lehrgang zu 100% gefördert!

Lehrgang „Digitale Kommunikation“

2022 haben wir den Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater“ entwickelt und sehr erfolgreich gestartet. Der Lehrgang macht Direktberater fit für die Social-Media Kanäle, die Kosten werden vom Gremium gefördert.



Events & Workshops kostenlos oder ermäßigt!

Einladungen zu Events & Meetings

Motivations-Events wie Kick-off-Fachtagungen mit Top-Speakern aus allen Genres sind gut für Ihren Auftritt. Themenspezifische Workshops und Netzwerktreffen sind Garant für Ihr unternehmerisches Wachstum durch aktuelle Impulse und Wissensaneignung.

Sie haben die Wahl, in drei Schritten die Entwicklung der Branche mitzutragen:

Wirtschaftskammerwahlen 10.-13. März

Wahlkartenantrag stellen 2025 siehe Seite 5!

Bitte achten Sie auf die Beilage: Wahlkartenantrag!
Ihre Stimme zum Wohle der ganzen Branche!



„Direkt betrachtet!“

Auszeichnungen im Gremium: Ehrenurkunden für lang- jährige Ausschussmitglieder



„Liebe Regina, lieber Erich, lieber Franz, ich sage von Herzen Danke für euren vorbildlichen Einsatz für unsere Branche und alle Mitglieder des Direktvertriebs NÖ! Alles Gute für euch!“

Erfolgreicher Charity-Tanzabend

Mit heißen Rhythmen zum Wohle der Kinder wurden am 12. Oktober in der Stadthalle Ybbs ein „Möwe-Präventivworkshop“ für eine niederösterreichische Volksschule ertanzt.

Die Initiatorin, Mag. Helga Huber, selbst motivierte Tänzerin, war begeistert vom positiven Echo dieses Events.

Übrigens: Auch Nichttänzer können jederzeit ein paar Euro herübertanzenlassen auf das **Spendenkonto AT54 2011 1800 8090 0001** zur Durchführung von Workshops zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern.

„Das Vergleichen ist das Ende des Glücks und der Anfang der Unzufriedenheit“ (Sören Kierkegaard, Theologe und Philosoph)

Es ist unvergleichlich, was die drei Ehrenträger im Ausschuss des Gremiums Direktvertrieb zum Wohle aller Mitglieder geleistet haben. Jeder auf seine Art und Weise, stets um Einheit und Schlagkraft als Team und für das Berufsbild und ein positives Image des Direktvertriebs bemüht. Liebe Regina, lieber Erich, lieber Franz, ich sage von Herzen Danke für euren vorbildlichen Einsatz für unsere Branche und alle Mitglieder des Direktvertriebs NÖ! Alles Gute für euch! **Im Bild v.l.n.r.:** Obfrau-Stv. Andy Weinberger, die Geehrten Franz Pollak, Erich und Regina Track, Obfrau Mag. Helga Huber, Obfrau-Stv. Karolina Neubauer und GF Mag. Michael Bergauer (ganz vorne)

Bereits 118 Tausend Euro Spendensumme ... und der 64. Scheck ging an die Volksschule Eggenburg!

Durch einen Bericht im Schulmagazin „KLASSE“ wurde VD Sigrid Braunsteiner auf die Aktion des Gremiums Direktvertrieb aufmerksam und hat sich mit Obfrau Mag. Helga Huber in Verbindung gesetzt und ihr Interesse bekundet. Mit großer Freude wurde ein „Möwe“-Präventionsworkshop für die Kinder zu den Themen Gewalt in Familien und sexuelle Übergriffe finanziert.

Die Freude, so ein Geschenk zu bekommen, war bei VD Braunsteiner sehr groß, denn so ihre Aussage: „Dieser Workshop ist die perfekte Ergänzung zu unserem Gewaltschutzkonzept“ und rundet unser Projekt-Kinder stark machen ab. Wir bedanken uns sehr bei allen, die dies möglich machen!“ Die Scheckübergabe fand am 9. 10. statt - siehe Foto!



Foto: Karolina Neubauer

Im Bild v.l.n.r.: Obfrau-Stv. Karolina Neubauer, BGM Georg Gilli, Isabella Schindler, VD Sigrid Braunsteiner, Obfrau Helga Huber und eine Klasse der Volksschule Eggenburg



Liebe Direktberater, begeben wir uns auf **Spurensuche!**

Was war, und was wird sein? Sie haben die Wahl!

Über 30 Jahre Gremium Direktvertrieb in Österreich, geprägt von Wachstum. Umsatzzuwächse, steigende Mitgliederzahlen, verbesserte Rahmenbedingungen, zertifizierte Unternehmerkompetenz und ein zunehmendes Alleinstellungsmerkmal des Direktvertriebs in der Sparte Handel treffen auf eine herausfordernde Zukunft. Gemeinsam ziehen wir frische Spuren.

Im März durfte ich das Gremium als Obfrau von einem erfolgreichen Vorgänger übernehmen. Eine Aufgabe, die mit den Worten: „Du trittst in große Fußstapfen“, beschrieben wurde. STIMMT, mit Anpacken und neuen Ideen haben wir einiges erreicht!

Das WIFI-Kursangebot um eine Online-Version und neue Standorte erweitert, neue Formate wie Feuerlauf und Mind-Changer-Workshops bieten frische Impulse. Direktberater profitieren von digitalen und Präsenz Kommunikationstrainings, Podcasts zu Gewerbeschein-Fragen und dem Gremium schließen Wissenslücken. Das Charity-Projekt „möwe“ wurde erfolgreich weitergeführt und zeigt die Branche in einem positiven Licht. Mit Zufriedenheit und Dankbarkeit blicke ich auf diese Erfolge.

Wir Networker sind Mentoren, und ich hoffe, Sie sehen genauso wie ich positiv in die Zukunft, auch was die Wirtschaftskammerwahlen 2025 betrifft. Nehmen Sie bitte von Ihrem Wahlrecht Gebrauch und helfen Sie mit Ihrer Stimme mit, die Zukunft des Direktvertriebs in Niederösterreich zu stärken.

Holen Sie sich Ihren Wahlkartenantrag, siehe Fußleiste unten!

Zufrieden ankommen! Eine Jahresbewertung.

Selbstzufriedenheit ist die Basis, um bei sich anzukommen, und in Folge die Außenwelt begeistern. Sie sind Unternehmer. Ihr Denken, Fühlen und Handeln ist davon durchdrungen, mehr haben zu wollen und sich selber mehr zu optimieren. Mehr denn je wird es also notwendig sein, von vertrauensvollen „Wachstumsarchitekten“ begleitet zu werden, die Wege bereiten und Sie zum Erfolg begleiten.

Starten Sie Ihr next level, lesen Sie mehr darüber auf Seite 6 im Magazin!

Was ich Ihnen wünsche: Resilienz

Dass Sie vom „Online ins Ommline“ kommen. Dass Ihr gelebtes Gestern das Heute zu einem Traum voll Glück und das Morgen zu einer Vision voller Hoffnung macht, und dass Sie Wege entdecken, wie Sie Ruhe finden und zum mentalen Wachstumsarchitekten für Ihre Zukunft werden.

Lesen Sie mehr über das Kick off-Event auf Seite 12 im Magazin!

Ich wünsche Ihnen ein zufriedenes Ankommen zu den Festtagen und im neuen Jahr, herzlichst Ihre

Helga Huber

Smile!

Tanz auf dem Vulkan

Dieser Einladung folgten 30 mutige Direktberater am 8. November in Kottingsbrunn. Feuerlaufweltmeister Martin Winkelhofer versetzte sie in eine völlig andere Bewusstseinssebene und löste durch diese mentale Vorbereitung die innere Handbremse. Dieser „Alpha-Zustand“ befeuerte die ohnedies für ihre Tätigkeiten brennenden Direktberater, an ihre Grenze und aus ganzem Herzen über die glühenden Kohlen zu gehen. Direktberater ticken eben anders, passen sich an wechselnde Herausforderungen an und wagen Neues.

Vielen Dank an Martin Winkelhofer, der sein Honorar unserem die möwe-Projekt gespende hat.



Sie haben die Wahl, in drei Schritten die Entwicklung der Branche mitzutragen:

- 1. Wahlkartenantrag stellen - siehe A4-Beilage - & ausfüllen**
- 2. Unterschreiben**
- 3. An die Geschäftsstelle der Hauptwahlkommission der WKNÖ senden!**

Der Wahlkartenantrag für juristische Personen (Gesellschaften und sonstige Rechtsträger) kann ab 25. November online beantragt werden unter <https://wahlkartenantrag.wko.at> oder per Mail an: wahl@wknoe.at

Gut zu wissen!

Sie erhalten dann automatisch ab Ende Jänner 2025 per Post

Ihre Briefwahlkarte.

Beachten Sie bitte, dass der beigelegte Wahlkartenantrag **nur für Einzelunternehmer** gilt.

Motivation



Zufrieden ankommen!

Foto: pixabay.com

Sie kennen das: „Wie waren Sie mit uns zufrieden, herzlichen Dank für Ihre Bewertung.“
Wie aber bewerten Sie sich selbst als Unternehmer? Werden Sie zufrieden ankommen am Jahresende und kommen Sie bei Ihrem Kunden mit einem Smile an?

Zufriedenheit ist ein wichtiges Ziel des Wachstumsstrebens. Sie, als selbstständiger Direktor und Freigeist sind vom Routinehamsterrad gestiegen, und dennoch: Wir wollen immer mehr von uns und kommen nie an, ruhen nicht in uns. Macht sich durch das ewige Vorwärtsdrängen ein Gefühl der Unvollkommenheit breit?

Das Verlangen nach Wachstum wird auch angestachelt durch eine Perspektive des Mangels. „Wer mit sich selbst sehr kritisch umgeht, kann nicht zur Selbstgenügsamkeit gelangen“, sagt Tobias Esch, Arzt und Professor für Gesundheitsförderung an der Uni Witten. Selbstzufriedenheit ist die Basis für das Bei-sich-Ankommen.

Was war? Antworten zur Jahreswende für Ihre +Bewertung

Machen Sie einen Jahresrückblick und stellen Sie sich ein paar gute Fragen: Von welchen Menschen wurde ich dieses Jahr inspiriert, gepusht, motiviert, zum Nachden-

Kraftvolle Fragen für Ihren Jahresrückblick:

1. Wie war das Jahr rückblickend?
2. Was waren Ihre Lektionen, und was haben Sie daraus gelernt?
3. Welche Schwachstellen haben Sie entdeckt?
4. Welche wichtigen Entscheidungen haben Sie getroffen?
5. Wie haben sich Ihre Werte und Ihr Blick auf das große Ganze verändert?
6. Was waren Ihre Erfolge?
7. Wie waren Ihre Beziehungen und wie sollen sie im neuen Jahr sein?
8. Welchen Menschen sind Sie dankbar?
9. Wer sind Sie heute?
10. Wie geht es weiter, sind Sie bereit, loszulassen?

.....
Wenn Sie sich weitere gute Fragen stellen, finden Sie auch gute Antworten.

ken gebracht? Was war meine „General-Ausrede, die mich davon abgehalten hat, gesteckte Ziele zu erreichen? Was waren meine Erfolge? Mit einer strukturierten und überlegten Jahresreflexion - geben Sie dabei den Erfolgen und auch den Misserfolgen genügend Raum - können Sie klar erkennen, an welchen Schrauben noch zu drehen ist und in das neue Jahr sinnvoll starten.

Zufriedenheit ist ein wichtiges Ziel des Wachstumsstrebens

Der innere Frieden dabei liegt im Lassen, mehr „Nichts“ also, aber Vorsicht, es könnte die gefährliche Frage nach dem Sinn des Lebens aufkommen. Beantworten Sie lieber die Frage, was Sie sich selbst Gutes tun könnten, um dieses Jahr entspannt und mit Freude abzuschließen und zu feiern.

Erfolg ist, wenn Sie am Jahresende zurückblicken, Ihre Eigenbewertung Ihnen ein Lächeln ins Gesicht zaubert und Ihre Seele Frieden findet.



Elisabeth Buttura
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
Wirtschaftskammer
Wien

Was war
und was soll sein?
Es ist wichtig, Wege zu
entdecken, wie Sie sich
in Ruhe finden
und zum mentalen
Wachstumsarchitekten
Ihrer Zukunft werden,
gemeinsam mit dem
Gremium Direktvertrieb.
Sie haben die Wahl.

Wegbereiter und Wegbegleiter für Wachstum

Die österreichischen Wirtschaftsprognosen für 2025 schauen nicht so rosig aus. Bei Gesprächen mit Kollegen aus anderen Branchen bin ich immer dankbar dafür, im Direktvertrieb „gelandet“ zu sein. Natürlich sind wir in unserer Branche auch von äußeren Einflüssen abhängig, aber das Meiste liegt in unseren Händen, so auch die Balance zwischen Arbeit und Freizeit. Die meisten von unseren Mitgliedern im Direktvertrieb bauen sich neben ihrem Hauptberuf ein eigenes Geschäft auf. Also genau genommen eine Doppelbelastung auf der einen Seite der Waagschale. Umso wichtiger ist es mehr Gelassenheit, mehr innere Unabhängigkeit und die Fähigkeit, nicht jeden kleinen Konflikt persönlich zu nehmen, zu entwickeln.

Sie müssen nicht alles alleine machen, auch wir vom Gremium sind für Sie da! Auch finden Sie in Ihrer Upline oder bei Branchenkollegen vertrauensvolle „Wachstumsarchitekten“, die Sie bei Ihrem Geschäftserfolg ebenso begleiten und unterstützen. Die andere Seite dieser Waagschale fülle ich persönlich mit Familie und Freunden, Humor, positivem Denken, Entfaltung meiner Kreativität, Reisen, digitaler Neugier, Bewegung, Beauty, gutes Essen genießen, Neues entdecken und Entspannung. Sich verwöhnen ist keine Frage von Luxus, sondern ein Zeichen der Selbstachtung. **Die Vision:** Ihre optimale „Waagschale“ für Ihren mentalen Freigeist ebenso wie für ihren kreativen Unternehmergeist zu sein.

www.derdirektvertrieb.at/wien



Mag. Helga Huber
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
Wirtschaftskammer
Niederösterreich

Bereit für das next level?
Sie haben die Wahl.

Was soll sein 2025?

Natürlich, Sie sind Unternehmer. Ihr Denken, Fühlen und Handeln ist davon durchdrungen, mehr haben zu wollen und sich selber mehr zu optimieren.

Im Ergebnis wird die Geschwindigkeit des Machbaren auf die Spitze getrieben, auch weil Sie sich nicht nur mit dem Nachbarn und dem Mitwerb, sondern über das Internet auch mit der ganzen Welt vergleichen. Mehr denn je wird es also notwendig sein, von vertrauensvollen „Wachstumsarchitekten“ begleitet zu werden, der Wege bereitet und Sie zum Erfolg begleitet.

2025 setzen wir weiterhin auf optimierte Unterstützung für unsere 6000 Direktberater durch gezielte Aus- und Weiterbildungsangebote, um ihren Geschäftserfolg als Unternehmer zu steigern.

Das Image des Direktvertriebs in der Öffentlichkeit zu fördern und die Chancen dieser Branche aufzuzeigen ist ebenso ein Kernanliegen. Es geht stets um Einheit und die Schlagkraft als Team, als Netzwerk und die Sichtbarmachung als alternative Einkaufsquelle abseits von E-Commerce, es geht um die Positionierung als „größtes Einkaufszentrum“ mit breitem Produktsortiment und kompetenten Beratern, die sowohl digital als auch offline persönlichen Service und Kundenähe bieten.

Verbesserte Rahmenbedingungen wie die Erhöhung von Umsatzgrenzen und vermehrte Absetzbarkeit von Overheadkosten wie auch Reisekosten stärken die Branche und verleihen Attraktivität.

Die Vision: Wissen über Direktvertrieb in die Schulausbildung zu integrieren, wollen wir langfristig umsetzen.

www.derdirektvertrieb.at/noe

Blitztherapie gegen digitale
Nebenwirkungen gefällig?
ANITRA ESSLER
Kick-off Direktvertrieb NÖ - 29.1.2025
BÜHNE IM HOF - ST. PÖLTEN



Kick-off Direktvertrieb WIEN - 22.1.2025
VINDOBONA - WIEN

SPEAKERNIGHT
8 Speaker x 8 Minuten
= 64 Minuten wissen pur!



NEU IM TEAM des Gremium Direktvertrieb:

Doris Schlögel
Bezirksvertrauens-
person Melk

Was ist deine Motivation, welche Ziele hast du für die Branche ?

„Ich bin seit 2002 im Direktvertrieb tätig. Der Direktvertrieb ist ein sehr großes Gremium, und dennoch gibt es viel Unwissenheit bei den Menschen. Meine Motivation ist es, den Direktvertrieb noch sichtbarer zu machen, um den Menschen die Chance der finanziellen Möglichkeiten, der flexiblen Arbeitszeiten und der persönlichen Weiterentwicklung aufzuzeigen. Ich möchte mich bei der Gestaltung diverser Veranstaltungen und Schulungen einbringen, die ein gemeinsames Wachstum erzielen. Ich bin ein sehr lösungsorientierter Mensch und freue mich, meine Stärken beim Gremium Direktvertrieb einsetzen zu dürfen. Jede Herausforderung ist die Chance, ein Stück zu wachsen. Einer meiner Lieblingssprüche: „Get net -Gibt's net! Ich freue mich auf meine Arbeit als Bezirksvertrauensperson und somit ein Bindeglied für viele Direktberater zu sein.“



Maria Aschauer
Bezirksvertrauens-
person Amstetten
und Waidhofen an
der Ybbs

Ich bin seit 2010 im Direktvertrieb und arbeite seit einem Jahr im Ausschuss des Gremiums Direktvertrieb mit. Mir ist es wichtig, dass viele Menschen die geniale Möglichkeit des Direktvertriebs kennen lernen und erfahren, welche enormen Chancen diese Branche bietet. Die Arbeit im Ausschuss und als Bezirksvertrauensperson finde ich sehr wichtig, als erste Ansprechperson für Direktberater halte ich Kontakt zu den Mitgliedern um Infos weiterzugeben und gleichzeitig bin ich auch Bindeglied zwischen Gremium und Bezirksstelle. Dieser persönliche Kontakt schafft Vertrauen und ist eine gute Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit aller.

Der vom Gremium NÖ entwickelte WIFI-Kurs „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ jetzt auch in allen Bundesländern.

Gratulation zum Zertifikat!

„Informativ und empfehlenswert“, so der einstimmige Tenor.

Dieser WIFI-Kurs ist als Klassiker der Bestseller unter den Bildungsangeboten. Der 4-modulige Kurs ist eine Top-Ausbildung für Neu- und Durchstarter im Direktvertrieb, jeweils von Experten vorge-tragen. Österreichweit findet auch ein Live-online-Kurs statt, damit wird es künftig noch einfacher sein, sich zum „Zertifizierten Direktberater“ zu qualifizieren. Die Teilnahme an diesem Kurs wird vom Gremium Direktvertrieb zu 100% gefördert, obendrein gibt's ein Business-Bonuspaket im Werte von € 200,-. **14 Direktberater haben den WIFI-Kurs' „Direktberater - Chance für die Zu-**



Facebook Direktvertrieb NÖ

kunft“erfolgreich absolviert und wurden mit dem (Kompetenz) Zertifikat ausgezeichnet: Im Bild: Anissa Brauneis, Karin Plasch, Tina Nesyba, Patricia Stadl-Prada, Brigitte Kussmann, Ingrid Reinwein, Melanie Ahrer
2.R vlnr: Anita Stadtherr, Trainerin, Katharina Ptazek, Claudia Löschl, Csilla Bojtos, Helga Huber, Zoltan Bojtos, Elisabeth Vonwald, Thomas Rabl, Ramona Floh

Update: Digitale Kommunikation

Fast 300 Direktberater können sich nicht irren, so viele Teilnehmer zählt der Online-Lehrgang „Digitale Kommunikation für DirektberaterInnen“ bereits.

Und es werden täglich mehr, denn die Anmeldung zum Lehrgang ist jederzeit möglich! Ständig werden innovative Formate und Themen überlegt, um in der digitalen Welt am Puls der Zeit zu sein. Daher arbeiten wir auch bereits intensiv an den Lehrgangsmodulen für 2025. Auf unsere „All Stars“ wird man nicht verzichten müssen: Rechtliche Fragestellungen und Storytelling in Social Media sind immer aktuell und brennen ja laufend unter den Fingern. 2025 haben wir die ersten Module zur Künstlichen Intelligenz im Lehrgang: Wie hilft uns die KI beim Planen unserer Themen oder Formulieren unserer Postings in Social Media? Da gehen wir 2025 noch mehr in die Tiefe.

Direktvertrieb Chance für die Zukunft

28. und 29. März 2025 - WIFI Amstetten

4. und 5. April 2025 - WKNÖ-Bezirksstelle Zwettl

13. und 14. Juni 2025 - WIFI St. Pölten



FÖRDERUNGEN: 100% Gremium + extra Bonus Paket € 200,- + € 100,-/Jahr Bildungsscheck WKNÖ

Nichts bedroht unseren Wohlstand so sehr wie die Fälschung. Der Wert der Einzigartigkeit in einer Welt voller Kopien ist unbezahlbar. Direktberater sind Originale, das ist die Chance.



Foto: pixabay.com

Niemand will ein Niemand sein

Bring dein ganzes Ich in deine Arbeit ein, tue alles für dein menschliches Grundbedürfnis, wahrgenommen zu werden.

Authentische Sichtbarkeit macht glücklich und das wiederum macht erfolgreicher.

Authentizität hat einen hohen Anziehungskarakter. Im Umfeld von authentischen Persönlichkeiten sammeln sich oft viele Menschen. Dadurch generiert man fast wie von selbst Aufmerksamkeit für sich und sein Business. Man geht in echte Kontakte und wahrhafte Begegnungen, am besten hybrid.

Digital ist das neue „Echt“ auf allen Kanälen

Netzwerken funktioniert heute nicht mehr ohne digitale Plattformen. Doch oft werden angelegte Accounts nur sporadisch gepflegt, oft mangels best practice Kenntnissen. Dabei gibt es eine Menge an hilfreichen Tools - und Workshops dazu sowieso - damit man alle wichtigen Schritte beherrscht, um seine eigene Persönlichkeit, sei es als „Personal Brand“ oder als „Corporate Influencer“ gekonnt und sichtbar zu positionieren, den Austausch mit Kontakten zu pflegen und sein wertvolles Netzwerk zu erweitern.

Doch viele Likes auf sein Profil zu bekommen, bedeutet nicht zwingend, auch eine wirklich gute Sichtbarkeit zu haben.

Nur echte Follower können von Interessenten zu Kunden werden. Mehr denn je sind nachhaltige Dienstleistungen gefragt, Kontakte mit Handschlagqualität.

Die persönliche Performance - face to face: Ich zeige mich!

Wie aber wird man Hauptdarsteller auf seiner beruflichen Bühne?

„Das Geheimnis eines wirkungsvollen persönlichen Auftritts ist eine fesselnde Persönlichkeit mit faszinierender Ausstrahlung“, weiß der Schauspieler und Regisseur Manfred Dungal und sagt weiters:

„Wie würde sich dein Leben verändern, wenn Auftreten und sich Zeigen kein Thema mehr für dich wäre, weil du einfach immer eine tolle Wirkung damit erzielst. Wenn dein Auftritt nicht gut geprobt ist, wird er wohl ziemlich schrecklich, wenn du aber total motiviert und richtig gut vorbereitet bist, kannst du die wundervollsten Dialoge führen, die spannendsten Monologe halten und die Kunden werden dir an den Lippen kleben. Wir Schauspieler sagen, der Körper ist das Instrument des Schauspielers, also muss unser Instrument gut gestimmt sein.“

Also: Zeige dich, und handle so, als ob es unmöglich wäre zu scheitern!



Karolina Neubauer
Obfrau-Stellvertreterin
des Gremiums Direkt-
vertrieb in der
Wirtschaftskammer
Niederösterreich

Direktvertrieb und die Magie der Kreativität

Im Direktvertrieb trifft Kreativität auf Unternehmergeist. Direktberater bieten personalisierte Erlebnisse, virtuelle Produktpartys und Workshops an, um Kunden aktiv einzubeziehen. Mit Storytelling wecken Sie Emotionen, während Social Media Challenges virale Reichweite schaffen. Exklusive Treueprogramme und kreative Bundles machen Angebote attraktiv. Diese einzigartige Mischung verwandelt den Direktvertrieb in einen Raum für individuelle Erfolgsgeschichten. Das Messe-Eventformat „Wunderwelt Direktberater“ bringt Vermarkter und Konsumenten regional zusammen, face to face.

derdirektvertrieb.at/noe



Sylvia Moser
Obfrau-Stellvertreterin
des Gremiums Direkt-
vertrieb in der
Wirtschaftskammer
Wien

Erfolg braucht eine Geschichte

Erzählst Du im Erstkontakt auch gerne kurz Persönliches zum Ursprung deines Erfolgs? Wie es angefangen hat und wie dein Produkt dein Berufsleben verändert hat? Dieses Gefühl der offenen Kommunikation, ohne gleich nur einen Verkauf zu forcieren, ist spürbar und bleibt nachhaltig in Erinnerung. Es baut Vertrauen zu deinem Gegenüber auf! Deine Geschichte, deine Erfahrung und Erfolge sind auch ganz wesentlich in der Kunden- und Teampartnergewinnung. Der schnelle Einzelverkauf ist fein, aber vielleicht auch wie eine Sackgasse, wogegen dein gelebtes, authentisches Wesen der beste Magnet für gute Weiterempfehlungen und das Wachsen deines Geschäftes ist. Viel Erfolg in deiner gelebten Sichtbarkeit!

derdirektvertrieb.at/wien

Prof. Dr. Michael Zacharias

Mastermind „Zacharias Akademie“, ehemals Professor an der Hochschule Worms, Buch- und Studienautor, Speaker

Foto: Cityfoto.at

Die 7 Wege zu effektivem Network-Marketing

Jeder, der in ein Network-Marketing-Geschäft einsteigt, tut dies mit den gleichen Chancen. Wenn Sie dieses Geschäft wirklich ernsthaft und effektiv betreiben wollen, müssen Sie Ihre eigenen Paradigmen verstehen und lernen, diese zu vollziehen.

Der 1. Weg: Sie sind pro-aktiv. Mit Initiative und Einfallsreichtum setzen Sie Dinge um.

Der 2. Weg: Sie haben schon am Anfang das Ende im Sinn. Diese Vorstellung leitet Sie in allem, was Sie Tag für Tag tun.

Der 3. Weg: Sie tun das Wichtigste zuerst und machen diese Ziele zur Richtschnur Ihres Tuns und lassen sich nicht von Unwichtigem ablenken.

Der 4. Weg: Sie denken „Win/Win“, weil Sie wissen, wie Sie jedem Beteiligten zu seinem Gewinn verhelfen.

Der 5. Weg: Sie versuchen erst zu verstehen, um dann verstanden zu werden.

Der 6. Weg: Sie schaffen Synergien, wünschen sich reiches Feedback und suchen ständig nach Möglichkeiten, wie Sie das, was Sie tun, noch besser machen können.

Der Weg 7: Sie verbessern sich kontinuierlich selbst, sodass Sie auf die Menschen um sich herum besseren Einfluss ausüben können.

„Wachstums“prognosen seit Jahren im Direktvertrieb, Next level - Initiativen für Direktberater.

Was wäre, wenn sich eine ...



„Geistesveränderung“ einstellt?

Es war wieder einmal inspirierend und motivierend. Immer dann, wenn der „Professor des Direktvertriebs“ Michael Zacharias auf der Bühne steht, macht sich Hoffnung breit und eine große Bereitschaft, die Dinge - „Ja, jetzt pack ich's an“ - zum noch Besseren zu ändern.

„Als Interessensvertretung ist es uns ein Anliegen, unseren Mitgliedern TOP Aus- und Weiterbildungsangebote zu offerieren! Danke für das positive Feedback, es war ein inspirierender und motivierender Abend“, betonte die Gastgeberin und Obfrau Mag. Helga Huber, die auch zahlreiche Wiener Kollegen und Obfrau Elisabeth Buttura herzlich begrüßte.

Bei den 120 anwesenden Direktberatern kam ein Leuch-

ten in den Augen auf, und die unternehmerische Glut entflamte.

Das war der „Mind-Changer-Workshop“

„Es war ein unglaublich toller Abend“, lautete die Aussage vieler begeisterter Teilnehmer, der mit einem meet & greet in der Wirtschaftskammer Niederösterreich begann (Foto oben v.l.n.r.: SQM Mag. Johannes Tanzer in Vertretung von NÖ-Bildungsdirektor Mag. Fritthum, Obfrau-Stv. Karolina Neubauer, Prof. Dr. Michael Zacharias, Gründungsobmann KR Walter Stummer, KR Karl-Heinz Sunitsch sowie Obfrau Mag. Helga Huber und Obfrau-Stv. Andy Weinberger).

Prof. Dr. Zacharias, ein Pionier der Branche in Europa, sprach wichtige Punkte an:

1. Die Bedeutung der Arbeit der Funktionäre im Gremium Direktvertrieb.
2. Ausbildungs- und Weiterbildung der Direktberater.
3. Wissen um die Vertriebsform Direktvertrieb in das Bildungssystem integrieren. Danach wurde in zwei Workshopblocks Theorie und Praxis bearbeitet: Prof. Zacharias die Zahlen und Fakten, untermauert mit seiner langjährigen Expertise und KR Karl Heinz Sunitsch mit seinem humorvollen Praxiswissen. Eine gelungene „next level“ Initiative.



Auflage vergriffen - die letzten Exemplare:

PRAXISWISSEN SICHERN!
PROF. DR. MICHAEL ZACHARIAS



MIND-CHANGER
Für permanenten Erfolg im
**NETWORK
MARKETING**

mit Unterstützung von
STEPHEN E. COVEY
Weltbestseller

Lothar Selwert
Experte für Unternehmens- und Einzel-Finanz
Michael Zacharias
Pionier für Direktvertrieb und Network-Marketing

BESTELLUNG:

Das Buch für erfolgreiches Unternehmertum im Direktvertrieb! Jetzt noch rasch um € 24,90 erwerben!

level
Next mit Input

Querdenker landen ganz woanders, weil sie über den Tellerrand hinausschauen, an die Grenze gehen. Kreative Optimierungspunkte gibt's auch in der Buchhaltung, aber verantwortungsvoll begleitet. Das Credo: Lieber vordenken, damit man später nicht nachdenken muss.

Rechtzeitig Chancen erkennen, Risiken aufzeigen und langfristige Strategien entwickeln, damit Erfolg steuerbar ist.



DIE STEUERSTUFEN 2025:

Einkommen bis 13.308	steuerfrei
Einkommen 13.309 bis 21.617	20 %
Einkommen 21.618 bis 35.836	30 %
Einkommen 35.837 bis 69.166	40 %
Einkommen 69.167 bis 103.072	48 %
Einkommen 103.073 bis 1.000.000	50 %
Einkommen über 1.000.000	55 %

(Angabe der Schwellenwerte in €)

Kleinunternehmer „wachsen“

Was ändert sich, wenn die Umsatz-Kleinunternehmergrenze ab 2025 auf 55.000 Euro angehoben wird?

Im Rahmen des Progressionsabteilungsgesetzes wird die in § 6 Abs 1 Z 27 USG geregelte österreichische Umsatzgrenze für Kleinunternehmer von bislang EUR 35.000,- (netto) auf 55.000,- (brutto) geändert. Die Kleinunternehmergrenze in Höhe von EUR 55.000,- darf weder im laufenden noch im vorangegangenen Kalenderjahr überschritten werden. Bei einer Überschreitung dieser nationalen Grenze von nicht mehr als 10% kann die Befreiung noch bis zum Ende des Kalenderjahres in Anspruch genommen werden, im darauffolgenden Kalenderjahr tritt dann die Steuerpflicht ein.

Wird die 10% Toleranzgrenze hingegen überschritten, so entfällt die Befreiung sofort für jenen Umsatz, mit dem die Grenze überschritten wird und für alle danach ausgeführten Umsätze.

Bei der Ermittlung der Kleinunternehmergrenze gilt: alle im Inland steuerbaren Umsätze an Unternehmer und Nicht-

unternehmer, die auch innergemeinschaftliche Lieferungen und innergemeinschaftliches Verbringen umfassen.

Kann der Kleinunternehmer nun sein Direktvertriebs-Unternehmen unter bestimmten Voraussetzungen auch in einem anderen EU-Mitgliedsstaat betreiben? Ja, unter bestimmten Voraussetzungen. Mehr Infos darüber unter: www.kusterski.at

Was sich noch ändert:

Einheitliches Kilometergeld, unabhängig vom verwendeten Fahrzeug geben, und zwar einheitliche 50 Cent pro Kilometer. Der Kostenersatz bei der Öffi-Nutzung auf Dienstreisen soll ebenfalls attraktiver werden.

Tages- und Nächtigungsgelder für Inlandsdienstreisen werden ebenfalls erhöht. Das Tagesgeld wird auf 30 Euro angehoben, das Nächtigungsgeld auf 17 Euro.

Der Kinderzuschlag wird für alleinverdienende bzw. erwerbstätige alleinerziehende Personen mit geringem Einkommen in Form eines erhöhten Absetzbetrages von 60 Euro pro Monat und Kind ins Dauerrecht übernommen.

Steuerliche Maßnahmen im Zusammenhang mit der Hochwasserkatastrophe

Empfangene Leistungen aus dem Katastrophenfonds sind für Opfer steuerfrei, unabhängig von der Einkommens- und Vermögenssituation, da Hilfsbedürftigkeit anzunehmen ist.

Ersatzbeschaffungen, sofern diese der Betriebsfortführung (Home office) dienen, also Neuanschaffungs- oder Folgekosten sind ohne Selbstbehalt als außergewöhnliche Belastung steuerlich abzugsfähig (Sanierung, Reparatur, Raumtrocknung etc.). Dazu müssen dem Finanzamt die von den Gemeindekommissionen über die Schadenserhebung aufgenommene Niederschrift mit Rechnungen vorgelegt werden. Im Falle eines hochwasserbedingten Ausscheidens eines Wirtschaftsgutes vor Ende der vierjährigen Mindestnutzungsdauer unterbleibt eine Nachversteuerung eines geltend gemachten Investitionsfreibetrages und investitionsbedingten Gewinnfreibetrages.

Achtung: Unvorhersehbare Aufwendungen oder Einnahmehausfälle, die ein Ausbleiben des Gesamterfolges bewirken, führen nicht zu einer Qualifizierung einer Betätigung als Liebhaberei.

Wird zur Finanzierung der hochwasserbedingten Kosten ein Darlehen aufgenommen, so können die anfallenden Darlehensrückzahlungen samt Zinsen als außergewöhnliche Belastungen berücksichtigt werden.

Danke!



12 JAHRE. ÜBER 118.000 EURO. 65 WORKSHOPS.



SPENDE

Trau dich-Spendenabo

Nur aus starken Kindern können starke Menschen werden.

NÖ-IBAN: AT54 2011 1800 8090 0001 WIEN-IBAN: AT27 2011 1800 8090 0002

EINEN PRÄVENTIONSWORKSHOP AN EINER VOLKSSCHULE



Weitere Infos über Erleichterungen, Befreiungen oder Fristverlängerungen finden Sie unter www.kusterski.at

Was Screen Life



Kick off für unser Charityprojekt

Wenn bei der „Visionenshow“ am 29. Jänner 2025 drei Expert-Kandidaten 12 Fragen richtig beantworten, geht wieder ein Spendscheck an den Verein „**die möwe**“ zur Durchführung eines Präventivworkshops an Volksschulen zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern.

Übrigens: Der 65. Spendscheck ging an die Volksschule Friedersbach. Auf Initiative von Direktberaterin Anita Schaffer konnte dieser an VD Monika Rauch übergeben werden.

„Hier den Eltern und Pädagogen eine Unterstützung zu bieten, ist sehr wichtig“, betonte auch BGM Mold. (im Bild oben)

Der „Kick-off Event 2025“ ist für alle Direktberater ein motivierender Impuls, Neues zu wagen. Offline und Online, denn effiziente Hybridität ist die Erfolgsformel in der Branche.

macht frei?

Balance dank Ommline!



Wer in diesen Zeiten etwas auf sich hält, der ist des „Digitalen“ mächtig. Mit dem k(I)ick off Event am 29.1.2025 laden wir zu einer Blitztherapie gegen unerwünschte digitale Nebenwirkungen mit der „Lebenstraumverwirklicherin“ **Anitra Egger.**

Die Digitalisierung begegnet uns überall und hat die Art, wie wir arbeiten, kommunizieren und leben stark verändert. Die größten Arbeitsspaß- und Produktivitätsvernichter sind Meetings, Multitasking und Mails, und: Die digitalen und gesellschaftlichen Kommunikationskrankheiten nehmen zu, nicht zuletzt befeuert durch die KI-Revolution.

Sind Sie digital gestresst? Das ist die neue Volkskrankheit.

Was mit dem E-Mail-Wahnsinn, Social Media-Inkontinenz und dem Sinnlos-Surf-Syndrom begann, mündete schnell in Tinteritis, Daten-Diarrhö und Smartphone-Sucht. Menschen, die digital gestresst sind und ihren digitalen Konsum nicht kontrollieren können, sind nicht in der Lage, natürlich intelligent mit künstlicher Intelligenz umzugehen, geschweige

denn die KI-Revolution in eine Evolution zu verwandeln, die den Menschen mehr Chancen als Gefahren bringt.

Sie sind digital frustriert, nicht in Balance? Eine Digitaltherapie hilft.

Um „Screen-Life-Balance“ zu erlangen, müssen Sie das Digitale so kompetent im Griff haben, dass es Ihnen Zeit schenkt, und nicht raubt. Dazu brauchen Sie Disziplin. Dann müssen Sie das Digitale so konfigurieren, dass es Sie effizienter macht, statt Sie durch ständige Nachrichten derart häufig abzulenken, dass Sie arbeiten wie ein Marathonläufer, dem alle 2 Minuten der Schuh aufgeht.

Sie wollen digitale Balance erlangen? Der Weg führt über „Digital Detox.“

Digital Detox, also die Fähigkeit, digital abschalten zu können, ist eine digitale Grundkompetenz.

Wer digitale Produktivität will, muss das digitale Hamsterrad stoppen. Digital Detox heißt aber nicht, weniger digital zu sein, sondern besser digital zu sein. Indem man durch eine kurzfristige digitale Entgiftung, durch einen punktuellen digitalen Entzug eine digitale Balance herstellt.

Freuen Sie sich auf eine befreiende Therapiestunde mit Anitra Egger. Persönliche Einladung folgt!

„Digital Detox“ ist für die KI-Revolution erfolgsentscheidend. Erwarten Sie gespannt Ihre persönliche Einladung zur Therapiestunde ...

Visionenshow-Moderatorin Helga Huber garantiert für ein „We like a smile together“ Erlebnis ...



4 Experten als Kandidaten mit Lösungen zu brennenden Business-Fragen ...



Sabine Kusterski
Wo „steuern“ wir hin?



Anita Stadtherr
Wie treten wir auf?



Alexander Raffener
Wo kommen wir an?

29. Jänner 2025 - 19.00 Uhr
Die Visionenshow
Bühne im Hof - St. Pölten

Bei der **Live-Show** dabei oder **Live-stream** zuhause.
Sie haben die Wahl!



Motor:



Foto: MG / Denzel

Das ist doch eine **Perspektive!**

Die Traditionsmarke MG muss man nicht erklären. Erklärungsnotstand haben jene, die immer noch auf Elektroautos setzen, wenn es doch hybrid unkomplizierter geht.

Ich muss gestehen, ich bin als 911er Fan Purist und designverliebt. Mein Alter liebäugelt mit einem SUV, und sollte ich meiner „Hausmarke“ tatsächlich untreu werden, dann mit diesen folgenden zwei Hübschen: Der eine heißt SEALU von BYD (rein elektrisch um 41.990,-) und der andere heißt HS PHEV+ von MG (ein Plug-in-Hybrid zum Listenpreis von 39.990,-).



MG definiert Effizienz neu mit einer E-Reichweite von 100 km

Auffälliges, markantes Design: Der neue MG HS PHEV+ vereint sportliche Eleganz mit einem großzügigen Platzangebot für maximale Flexibilität und Komfort.

Das Beste zuerst: Der neue Plug-in-Hybrid mit seiner 21,4-kWh-Batterie ermöglicht eine rein elektrische Reichweite von über 100 Kilometern,

das ist perfekt für den emissionsfreien Stadtverkehr und meist auch ausreichend für landläufige Pendelstrecken. Verantwortlich für die kombinierte Gesamtreichweite von gut 1000 Kilometern ist der kombinierte Antriebsstrang eines 1,5-Liter-Turbobenziners mit einem 135kW Elektromotor. Das dadurch mögliche emissionsfreie Zurücklegen von größeren Strecken und die

erheblichen Kraftstoffeinsparungen heben den MG deutlich von Mitbewerbern ab.

Elegantes Design, funktionale Ausstattung und viel Platz

Der MG steht auf 19 Zoll Rädern, erleuchtet mit LED-Designlicht und ist in fünf Lackierungen bestellbar. Im Innenraum steht eine schwarze oder beige Ausstattung zur Wahl und es dominiert ein reicher Ausstattungskatalog, Highlight ist das zentrale Infotainment Display mit zwei großen 12,3 Zoll-HD-Displays. Dies ist wohl der beste „green deal“ zu einem Preis unter 40 Tausend Euro bei „voller Hütte“. Sowohl der BYD als auch der MG stehen bei Denzel, also einfach rein „denzeln“, zum 90. Jubiläum gratulieren und gustieren. www.denzel.at

KUONI-Reisen:

Kreativ und Originell Neues inspizieren

So könnte man die Philosophie von KUONI Reisen interpretieren. So wie Kunden von Direktberatern face to face Service und Handschlagqualität schätzen, bieten auch 20 KUONI-Reisebüros in ganz Österreich qualitative Angebote mit kompetenter Beratung geprüfter Reisefachleute.

KUONI vergleicht Destinationsangebote und Preise von über 70 Reiseveranstaltern und Hotels weltweit, um Kunden auf eine rundum sorglose Reise zu schicken.

Gerade Unternehmer sind Workaholics, die darauf achten sollten, dass ihr „Motor der Wirtschaft“ nicht ausbrennt, aber wohin führt die Reiselust?

Öfter mal Kurzurlaub machen soll erholsamer sein, also bietet sich ein Städtetrip ebenso an wie 3 Tage oder mehr in einem Luxushotel mit Eigenreise. Wer eine Woche Auszeit plant und nicht weit fliegen will, dem bieten sich winterleichte Sonnendestinationen in Ägypten, der Türkei oder den spanischen Inseln an.

Oder eine zumindest 14tägige Traumreise zum Jahreswechsel: Eine Kreuzfahrt oder Sansibar (Beispiel: 12 Tage vom 1.-13. Jänner 2025 ab € 1.500,- pro Person). Infos unter www.kuoni.at

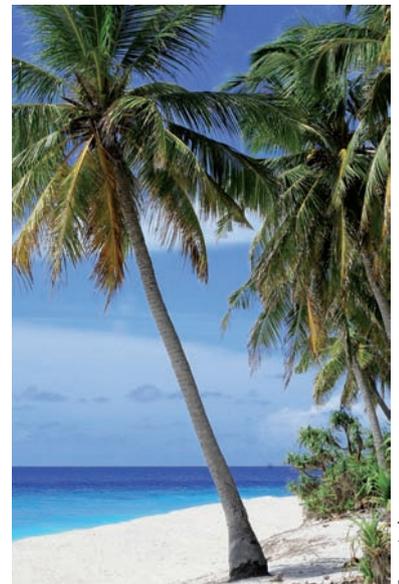


Foto: pixabay.com

Lifestyle

Auf seine Gesundheit zu schauen ist ein Zeichen der Selbstachtung.



100% Gesundheit

Geht's dem Unternehmer gut, geht's der Wirtschaft gut. Und damit Sie als EPU und „Motor der Wirtschaft“ gesund bleiben, sollten Sie das SVS-Präventivprogramm starten und obendrein dafür jeweils 100 Euro kassieren.

Der Gesundheitshunderter

Die SVS fördert folgende Bereiche mit dem Gesundheitshunderter:

- Bewegung, Ernährung (Gewichtsmanagement und -reduktion, Ernährungsverhalten), Mentale Gesundheit, Entspannung und Körperarbeit sowie Rauchfreiheit (Beratung und Entwöhnung).

Der Sicherheitshunderter

Kurse oder Praxistrainings, die der Förderung der Ar-

beitssicherheit bzw. Prävention von Unfällen dienen, werden gefördert. Gerade Direktberater sind auf das Auto angewiesen. Durch zielgerichtete Fahrsicherheitstrainings kann das Gefahrenbewusstsein gestärkt und das Unfallrisiko gesenkt werden. So werden beispielsweise in Kooperation mit der ÖAMTC Fahrtechnik Selbständige dabei unterstützt, mehr Fahrsicherheit zu erlangen und ihre Fahrtechnik zu verbessern. Aber auch im Homeoffice lauern gesundheitsgefährdende Einflüsse, Fehlhaltungen aufgrund fehlender Ergonomie von Arbeitsgeräten wie Schreibtisch oder Sessel können schmerzliche Folgen haben.
www.svs.at

Ö3-Christmas-Shopping

Alle Jahre wieder: Ab 24. November bis 22. Dezember 2024 haben Kunden die Chance, durch einen Einkauf bei einem Direktberater ihren Einkaufswert zurückzugewinnen. Machen Direktberater ihre Kunden darauf aufmerksam, können sie ihren Umsatz erhöhen. **Infos und Werbemittel: www.derhandel.at**



BIN

35 JAHRE

www.buehneimhof.at

JUBILÄUM!

Martin Frank

28. Februar 2025



Alegre Corrêa & François Muleka

14. März 2025



Omar Sarsam

05. April 2025



Ina Regen

08. Mai 2025



ZUM NEWSLETTER

Impressum: Medieninhaber: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten. **Herausgeber:** Fachgruppe Direktvertrieb in der WKNO
Verleger: DIE 8 GROUP OF COMMUNICATION - Werbeagentur Karl Kremser, 1120 Wien, Stachegasse 18 Objekt 3 Top 13. **Redaktionsmanagement:** Black Box 8.0 KG, 1150 Wien,
 Diefenbachgasse 54/TOP 1 **Redaktion:** Chefredaktion Mag. Michael Bergauer, Tamara Mayr, Mag. Sabine Koterski, Mag. Helga Huber, Karl Kremser, Elisabeth Buttura, Andreas Wein-
 berger, Karolina Neubauer, Valentin Faast. **Gastkommentare, Statements, Leserbriefe und Kolumnenbeiträge** geben nicht die Meinung des Herausgebers wieder. **Fotos:** Pixabay.com, WKNO
 K. Neubauer, Mag. Sabine Koterski, Fotolia.com, pixabay.com, Karolina Neubauer, die möwe, Die8, Mag. Michael Bergauer, BYD, Helga Huber, Prof. Dr. Michael Zacharias.
Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter die8.com/impressum ständig abrufbar. Die Artikel/Gastkommentare 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 hier - aus Gründen der Lesbarkeit -
 verwendete männliche Form bezieht sich natürlich immer auf alle Geschlechter. **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 2025.** Das Magazin erscheint 4x jäh-
 rlich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin an WKNO-Mitglieder des Gremium Direktvertrieb.

Empfänger / Mitglied:



ANITRA EGGLEER

Mehr auf Seite 12
 zur Blitztherapie gegen
 unerwünschte digitale
 Nebenwirkungen
 beim K(I)ck off des
 Direktvertriebs!

VISIONENSHOW

mit 4 Experten
 als Kandidaten
 mit Lösungen
 zu brennenden
 Business-
 Fragen...

TERMINE 2025

29. Jänner 2025
Kick off St. Pölten

28., 29. März 2025
WIFI-Kurs Amstetten

4., 5. April 2025
WIFI-Kurs Zwettl

13., 14. Juni 2025
WIFI-Kurs St. Pölten

**Rechtzeitig für die
 Teilnahme an einer
 „Wunderwelt Direktvertrieb“
 anmelden!
 Infos und Anmeldung unter
derdirektvertrieb.at/noe**

Foto: Michael Pirzollits

Unsere klugen Köpfe. Die Vertrauenspersonen in den Bezirken:



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



Karolina Neubauer
 St. Pölten
 0676/944 45 69
karolina.rasche@web.de



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



Rebecca Figl-Gattinger
 Tulln - 0680/2000527
rebeccafiglgattinger@gmail.com



Claudia Zeibek
 Zwettl
 0680/552 38 35
claudia.zeibek@gmail.com



Margit Reitsamer
 Korneuburg
 0676/610 67 09
reitsamer@lichterglanz.at



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

Fragen Sie unsere best practice Expert:innen

Wenn sich 12 Direktberater ehrenamtlich, neben ihrem persönlichen Geschäftsaufbau für die Branche engagieren, dann kann dies nur einen Beweggrund haben:

Direktberatern hohen unternehmerischen Nutzwert stiften sowie Image und Berufsbild positiv verankern.



WIFI-Kurs



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



Mag. Michael Bergauer
 Geschäftsführer
 Gremium Direktvertrieb
 +43 2742/851-19350



Maria Aschauer
 Amstetten, Waidhofen
 0680 215 5655
m.aschauer1@gmx.at



Doris Schlögel
 Melk
 0676/45 47 377
office@schloegel.co.at



Wolfgang Schagl
 Baden
 0650/350 50 83
office@bls1.at



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



Franz Pollak
 Gmünd
 0664/92 17 535
office@zeitunggeld.at



Ulrike Hafenschner
 Wr. Neustadt
 0664/736 23 791
ulrike.hafenschner64@gmail.com