

BEST DIREKT BERATER



Wien: Mehr Wissen um mein Business

November 2015



Unternehmergeist ... 6



▶ **Unternehmergeist:**
Motivation im Job
Registrierkassen und
Geldfluss? ... Seite 10



▶ **Zeitgeist:**
Innovation am POS
Ätherische Öle-Beratung
boomt Seite 8



▶ **Freigeist:**
Inspiration im Leben
Fachtag am 11. 3. 2016
mit Robert Betz ... Seite 12

diedirektberater.at

Mobil.
Modern.
Menschlich.

Multi
ist meine
kleinen
gewinne

„Durch den richtigen
Dreh am Erfolgsrad
gewinne ich Zeit zum
Parken an der Sonne.“



Level Marketing

Berufung. Mit einem Dreh am Erfolgsrad ich neue Businesspartner!



Genau das haben die beiden Direktberater Petra Kabicher und Gerhard Fiegerl getan, uns ein Foto mit ihrer Parkuhr gemailt und prompt „Parkzeit“ als Hotelwochenende im Seehotel DER REISINGER im burgenländischen Neufeld gewonnen. **Wir gratulieren herzlich!**



BEST PEOPLE



Das war der Titel beim Impulsvortrag am 19. November auf Einladung des Gremiums Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer Wien.

Nach der Begrüßung durch Obfrau Elisabeth Buttura und der Verkündung aktueller Informationen durch Ombudsmann KommR Romand Buttura hat Mana-Coach Mag. Michael Ensle eine einfache und leicht umzusetzende 5-Schritte-Methode vorgestellt. Fragen zu: Was gebe ich? Was ist meine Berufung? Was ziehe ich an? Wie kann ich wirken? Wie kann ich mich entwickeln? Einfach tun, was Spaß macht, meine Berufung leben, mit Leichtigkeit und Freude erfolgreich werden. Diese 5-Schritte-Methode basiert auf allgemein gültigen Naturgeset-

„Authentische Akquisition“



zen und ermöglicht dem einzelnen Direktberater, sein Unternehmen im Einklang mit seinen Werten erfolgreich zu führen. Dabei wurde sehr gut herausgearbeitet, dass sich ein gutes Produkt nicht allein verkauft, sondern ein überzeugter Mensch der entscheidende Erfolgsfaktor ist. Wenn dieser den Fokus darauf richtet, was er gerne gibt, dann strahlt er das aus und zieht die passenden Kunden und Geschäftspartner an. Von der passenden Einstiegsfrage bis zur 5 Schritte Methode gab es viele wertvolle Tipps, welche man sofort umsetzen kann!

„Ein Input der ganz anderen Art, „spannend, lehrreich, praxisorientiert“ war die begeisterte Meinung der zahlreich erschienenen Direktberater.



Begeistert zeigten sich auch der Wiener Ombudsmann KommR Roman Buttura, im Bild mit Mag. Ensle und Obfrau Elisabeth Buttura, sowie der Obmann der Sparte Handel, Dr. Rainer Trefelik (Foto rechts)



Obfrau-Stv. Margareta Bauer und Tochter Kristina verkauften die leckere STYX-Schokolade zur Finanzierung der Präventiv-Workshops an Wiener Schulen. Danke an die vielen „Naschkatzen ...“



Direktvertriebsausstellung

24 verschiedene Direktberaterinnen und Direktberater veranstalteten am Samstag, den 10.10.2015 in der Wirtschaftskammer Gmünd eine gemeinsame Ausstellung!

Hier konnten sich die interessierten Besucher und Kunden auf einen Blick vom reichhaltigen Angebot der zahlreichen Direktvertriebsunternehmen überzeugen! So mancher Besucher war überrascht, dass es so viele verschiedene aktive Direktvertriebsunternehmer gerade im Waldviertel gibt - was sich auf Grund der Tatsache erklärt, dass die Arbeitsplatzsituation im Waldviertel nicht ganz so einfach ist - und der Direktvertrieb als Chance gesehen wird, selbst seine Zukunft in die eigene Hand zu nehmen und mit Unterstützung der Wirtschaftskammer ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen! Besonders die Unterstützung und Aus- und Weiterbildung der Mitglieder ist Bezirksvertrauensperson Franz Pollak ein wichtiges Anliegen - wie er anlässlich der Messe dem „Hausherrn der Bezirksstelle Gmünd“, Mag.(FH) Andreas Krenn, erklärt, der eine erfolgreiche Messe wünschte! (siehe Foto oben)



Elisabeth und Roman Buttura - im Bild mit dem Wiener Handelspartenobmann Dr. Rainer Trefelik - statteten den „stationären“ Kollegen aus dem Parfümeriewarenhandel einen Besuch anlässlich der Verleihung des Duftawards „Flair de Parfum“ im Oktober im Wiener Parkhotel Schönbrunn ab.



Bundesklausur des Direktvertriebs

Unter dem Titel „Selbstverständnis des Direktvertriebs“ diskutierten der Bundesgremialausschuss und die Geschäftsführer zunächst die vielfältigen Veränderungsprozesse im Wirtschaftsleben, die vor allem im digitalen Bereich erfolgen. Vertiefend werden sich die Gremien DV in der kommenden Funktionsperiode mit der Bewerbung der Homepage in Richtung Konsumenten beschäftigen und Weiterbildungsmaßnahmen forcieren, um der steigenden Anforderung in der Wachstumsbranche Direktvertrieb gerecht zu werden.

Hohe Auszeichnung



Obfrau-Stv. Margareta Bauer wurde kürzlich mit der Silbernen Ehrenmedaille der Wirtschaftskammer Wien ausgezeichnet. Wir gratulieren dazu sehr herzlich!

Das Wissen um das Business Direktvertrieb



Brigitte Fochler: „Ich bin seit Mitte dieses Jahres selbstständig tätig, davor viele Jahre Arbeitnehmerin. Durch die Teilnahme an dem Seminar „Direktvertrieb“ wurden mir in verständlichen Worten die Be-

reiche Einführung Direktvertrieb, Recht, Steuern und Rechnungswesen und souverän auftreten näher gebracht! Viele meiner Fragen wurden dadurch beantwortet.“
Mehr Wissen auf Seite 13 im Magazin!

Unternehmergeist zeichnet sich durch Werte aus

Es geht dabei nicht nur um Geld, sondern auch um das unternehmerische Lösen von gesellschaftlichen Problemen.



Elisabeth Buttura, Obfrau des Landesgremiums Direktvertrieb in Wien:

„Der Direktvertrieb ist eine unglaubliche, dynamische Branche mit enormem Wachstumspotential, in der Unternehmergeist gelebt wird, mobil, modern und menschlich (Seite 6), Wissen ist dabei der Erfolgsfaktor für die Zukunft. Eines unserer wichtigsten Anliegen ist die Weiterbildung unserer DirektberaterInnen.

Ich freue mich daher besonders, dass wir auf vielfachen Wunsch unserer Mitglieder den Wifikurs Direktvertrieb „Chance für die Zukunft“ nächstes Jahr 2x anbieten können. Im März 2016 wird jeweils am Mitt-

woch ein Vormittagskurs stattfinden. Viele Mitglieder sind da in ihrer Zeiteinteilung flexibler als beim Herbstkurs, der im November Freitag am Abend abgehalten wird (Seite 13).

Unsere jährlichen Steuerberatungs- und Sozialversicherungsschulungen planen wir in Zukunft mit Webinaren für Sie aufzubereiten. Somit ist in Zukunft das Wissen jederzeit für Sie von zu Hause aus abrufbar (Seite 13). Unseren Slogan „mobil, modern, menschlich“ könnten wir mit „schneller, besser und bequemer informiert“ ergänzen (für Sie als DirektberaterIn).

Ich wünsche Ihnen und Ihrer Familie eine besinnliche Adventzeit, sowie ein friedliches Weihnachtsfest. Wenn Sie Ihren Lieben, Freunden und Geschäftspartnern etwas schenken möchten und dabei gleichzeitig Gutes tun wollen, lege ich Ihnen unsere köstliche Styx-Schokolade in der praktischen Box ans Herz. Von den Euro 3,50 gehen 2 Euro an das „möwe“-Kinderschutzprojekt. Mit Ihrer Spende helfen Sie, Präventionsworkshops in Wiener Schulen gegen Gewalt und Missbrauch an Kindern zu finanzieren (Seite 12).

Für das neue Jahr viel Gesundheit, Freude und Erfolg als DirektberaterIn und ich hoffe, Sie am Fachtag mit Robert Betz am 11.3.2016 in der WKÖ persönlich zu treffen.

Herzlichst, Ihre Obfrau

Elisabeth Buttura
Elisabeth Buttura



IMPRESSUM

Herausgeber: WKW, LG Direktvertrieb, Schwarzenbergplatz 14, 1040 Wien. **Eigentümer und Verleger:** DIE 8 Marketinggroup KG, A-1140 Wien, Goldschlagstr. 172/Stiege 4/2. Stock/Unit 8 (Verlags- und Herstellungsort) **Geschäftsführung:** Daniela Faast, E-Mail: faast@die8.com

Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter www.die8.com/impressum ständig abrufbar.

Anzeigen und Marketingkooperationen: DIE 8 Marketinggroup KG **Redaktion:** Daniela Faast, Mag. Gudrun Schubert, Mag. Michael Ensle, Valentin Faast, Mag. Axel Blanck **Redaktion NÖ:** Mag. Stephanie Studencki, KommR Herbert Lackner, Johann Kabicher, Margarete Mitterböck, Sabine Wimmer **Redaktion Wien:** Andreas Gurghianu, Elisabeth Buttura, Margareta Bauer, KommR Roman Buttura, Brigitte Wolfsbauer.

Fotos: Kraus-WKÖ, NLK-Pfeiffer, Herbert Lackner, Fotolia.com, Wolfgang Mayer, SsangYong, Honda, Opel, die möwe, WIFI Unternehmensservice WKÖ, Foto Wilke, Die8, Picturesborn/Nessler, Mag. Michael Ensle, Pagro, Messe Salzburg, WKÖ BG Direktvertrieb, Ö3

Die Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung von DIE 8 Marketinggroup KG erlaubt. Für sämtliche im Text angeführten Wortschöpfungen/Wort-Bildmarken etc. liegen die Rechte bei DIE 8 Werbegrupp. Zuwiderhandlungen werden gerichtlich geahndet.

Anzeigenkontakt-Marketing: DIE 8 Marketinggroup KG, Mediadaten unter www.die8.com (Klick Mediadaten)

Gendering: Die Berücksichtigung der Rechte von Frauen und Männern ist uns wichtig. Die Verwendung nur einer Form (weiblich oder männlich) dient einer größeren Verständlichkeit (Lesefluss) des Textes und soll keinesfalls Männer gegenüber Frauen oder Frauen gegenüber Männern diskriminieren, sondern für beide Geschlechter gleichermaßen gelten.

Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2016. Das Magazin erscheint 4x jährlich.

Auflage: 72.640 Exemplare im Erscheinungsverband mit den weiteren Printmedientiteln BEST EXPERT KMU und BEST EXPERT SCHULE

Im Direktvertrieb herrscht **Unternehmergeist**

Wir zeigen jeden Tag Mut und bewirken Veränderung. Wir sind individuell in unserer Vision, aber stehen zusammen, wenn es um unsere Ziele geht. Was uns ausmacht, ist unsere Einstellung. Was uns verbindet, ist Unternehmergeist, der sich durch Werte auszeichnet.

Es geht dabei nicht ausschließlich um Geld, sondern auch um das Lösen von gesellschaftlichen Problemen.

„Unternehmen, vor allem die großen, werden nicht überleben, wenn sie in Zukunft nicht auch soziale Innovationen ermöglichen“, so Peter Spiegel, Zukunftsforscher und Promoter von „Social Entrepreneurship.“

Ein gesellschaftliches Problem: Das Fehlen sozialer Kontakte, die Vereinsamung der Menschen. Was in Schweden die Briefträger durch die persönliche Zustellung der Post bis in die Wohnung der Empfänger lösen, ist im Direktvertrieb längst ein gelebter Wert. Der



Wunsch nach persönlicher Betreuung, Service, Gesprächen wächst.

Persönliche Beratung ist das Um und Auf im Direktvertrieb.

Der Berater sollte verstehen, dass es nicht um das „Verklopfen“ von

Waren geht, sondern um Kommunikation und Beziehungsaufbau. Der Berater muss den Mut haben, echt und authentisch zu sein.

Bei unserer Blitzumfrage zum Thema Unternehmergeist waren wir positiv überrascht.

Lukas Fohringer, Direktberater:

„Als Unternehmer im Direktvertrieb ist es wichtig, ein immer brennendes Feuer für seine Tätigkeit in sich zu tragen und immer präzise den Fokus auf das erwünschte Ziel oder Ergebnis zu richten. Gerade im Direktvertrieb, wo wir unter dem Motto mobil-modern-menschlich arbeiten und immer „direkt“ mit unseren Kunden in Verbindung stehen, ist es auch ganz wichtig, immer im Sinne des Kunden zu denken und zu handeln, der Kunde steht an erster Stelle.“

Das gibt dem Kunden und auch mir als Direktberater ein gutes Gefühl und vermittelt einen großen Mehrwert dem Kunden gegenüber.

So schaffe ich es, meine Kunden zu echten Fans zu machen und ihnen Freude zu bereiten, was ein wichtiger Faktor ist, um die Motivation aufrecht zu erhalten und das Feuer brennen zu lassen.

Nur wenn ich mein Warum kenne, kann ich als Direktberater erfolgreich sein und zum besten Wohle des Kunden handeln.

Zukunftsmarkt Gesundheit: Die Chance für Direktberater

Durch den Wertewandel in unserer Gesellschaft wächst die Nachfrage nach gesundheitsbezogenen Waren und Dienstleistungen jenseits des herkömmlichen Gesundheitswesens.

Die Ausgaben für den Gesundheitsmarkt werden sich bis zum Jahr 2020 mehr als verdoppeln. Es entwickeln sich neue Nachfragen. Märkte verändern sich, und neue Branchen entstehen. Die Broschüre „Zukunftsmarkt Gesundheit“ zeigt, auf welche Trends sich Unternehmerinnen und Unternehmer einstellen sollten, welche neuen Möglichkeiten sich bieten, und wie diese erfolgreich genutzt werden können. Die einzelnen Beispiele reichen von „Gesunder Ernährung“ über „Bekleidung“ bis zu „gesundem, ökologischem Wohnen“. Handlungsempfehlungen entnehmen Sie der Broschüre. www.wko.at (In der Suchmaske Zukunftstrend Gesundheit eingeben!)

Kostenloses Service des Direktvertriebs: www.diedirektberater.at

Aufgrund der medialen Präsenz suchen immer mehr Konsumenten nach Direktberatern. Der Konsument findet Direktberater in seiner Nähe nur dann, wenn sich diese im Firmen A-Z der WKO eintragen, welches mit der Konsumentenplattform www.diedirektberater.at verlinkt ist.





Mag. Michael
Ensle
Mana-Coach

„Wichtig ist, ein immer brennendes Feuer für seine Tätigkeit in sich zu tragen. Das macht aus Kunden Fans.“

Um meinen Unternehmerteil aufrecht zu erhalten ist das Warum mein Raketentreibstoff zum Ziel.

Susanne Dörner, Direktberaterin:

„Im Direktvertrieb kann ich meinen Unternehmerteil zu 100% leben und umsetzen.

Unternehmerteil beinhaltet für mich viel Originalität in einer guten Unternehmensstrategie. Mit Premiumprodukten im Direktvertrieb kann man nur Erfolge erzielen, wenn man diese Besonderheit, in Kombination mit guter Kunden- und Partner-Betreuung, nutzt. Eine ganz essentielle Zutat, die ich nicht nur lehre, sondern auch vorlebe, ist das TUN!

Wer Großes will, der muss auch bereit sein, mehr dafür zu tun.

Meinen Unternehmerteil halte ich mit täglichen produktiven Aktivitäten aufrecht. Eine positive Einstellung über Zukunft und Herausforderungen zeichnet Unternehmerteil ebenfalls aus.

Dies ist meine persönliche Einstellung und Handlungsweise, die ich jedem Unternehmer wünsche!“

Helga Huber, Direktberaterin:

„Als Unternehmerin im Direktvertrieb war es für mich immer wichtig, selbst entscheiden zu können, wie, wann und wo ich arbeite. Dies hat mich vor allem in meiner Aufbauzeit als alleinerziehende Mutter immer motiviert und hat mir und meinen Kindern eine Lebensqualität ermöglicht, die wir im Angestelltendasein nicht gehabt hätten. Auch die Beratung und Betreuung meiner Kunden, die seit Jahren das Produktangebot meines Unternehmens nutzen, sind der Treibstoff für meinen Einsatz, und es ist ein gutes Gefühl, Menschen helfen zu können. Ob Geld zu sparen, Umwelt zu schützen oder ein eigenes Unternehmen aufzubauen – es gibt alle Möglichkeiten und, das ist das, was mich immer wieder begeistert.“

Mein Ziel, auch in anderen Ländern zu leben und zu arbeiten, ist als Unternehmerin im Direktvertrieb erreichbar und bringt mir immer wieder die Kraft und Motivation voran zu gehen.

Jeden Tag kann ich Menschen eine Chance auf eine bessere Zukunft für uns alle geben, sie unterstützen auf ihrem Weg erfolgreich zu werden und dabei selbst auch erfolgreich zu sein.

Unternehmerin im Direktvertrieb zu sein heißt, modern – mobil – menschlich ein Geschäft für die Zukunft aufbauen zu können. Von Mensch zu Mensch und von Herz zu Herz.“

Wir danken für den Input, nachstehend noch zwei Tipps aus der Redaktion:

Machen Sie mit bei der WKO-Initiative „Unternehmerteil“ und lesen Sie das Trenddossier „Zukunft EPU“. Alles zu finden unter Ein-Personen-Unternehmen auf www.wko.at

Persönlich-direkt: Ich bin der Mehrwert

Wenn ich als Direktberater erfolgreich sein will, dann reicht es nicht aus, ein gutes Produkt zu haben. Dieses ist „nur“ die Basis für mein Unternehmen, benötigt aber noch zusätzlich meine innere Überzeugung. Es kann daher hilfreich sein, die Antworten auf die folgenden drei Fragen in einen Leitsatz zu verpacken:

Was tue ich? Wie tue ich es?

Wozu tue ich es?

Auf diese Weise verbinde ich ein bestimmtes Produkt (und/oder Angebot) mit meiner Energie, und es entsteht etwas Einmaliges, das es so nur bei mir gibt. Je besser es mir gelingt, diese Vorstellung nicht nur im Geist zu haben, sondern auch mit dem Herzen zu fühlen, desto klarer ist meine Ausstrahlung, die mein Umfeld als authentischen Ausdruck meiner Person wahrnimmt. Somit treten Sprache, Ausbildung, Herkunft und andere Umstände in den Hintergrund, und ich als Mensch – so wie ich bin – in den Vordergrund. Der Direktvertrieb bietet daher sehr vielen Menschen eine faire Chance, um sich ein Leben nach eigenen Vorstellungen zu erschaffen.

27 | 40. WOCHE 2015

Wir alle sind Wirtschaft

Direktvertrieb immer beliebter

Der Direktvertrieb durch Direktberater liegt im Trend. Gemeint ist damit der Verkauf von Premiumprodukten außerhalb des Geschäfts, in der Regel in der Wohnung des Kunden. Allein in Niederösterreich waren im ersten Quartal 2015 Direktberater aktiv, österreichweit waren es 12.292.

„In Niederösterreich ist die Zahl der Direktberater vom Jahr 2004 bis zum Jahr 2014 um zwölf Prozent gestiegen und der Trend geht weiter nach oben“, sagt Herbert Lackner, Obmann Direktvertrieb in der NÖ Wirtschaftskammer.

Besonders viele sei er darauf, „dass wir es als Wirtschaftskammer mit Fortbildungskursen geschafft haben, unsere Mitglieder tatsächlich als aktive Gewerbetreibende zu gewinnen“. Im Jahr 1998 nämlich hatten nur 16 Prozent der angeschlossenen Gewerbe der Direktberatung aktiv angeboten, inzwischen sind daran 70 Prozent geworden.

Frauen stark vertreten
Viele Menschen, zu 63 Prozent sind das in Niederösterreich, Frauen, gehen in den Direktvertrieb.



Gerlinde Kayser aus St. Veit präsentiert die neuen MLM-Parkuhren.

Parkuhr verspricht neue Perspektive

ST. VEIT. Gerlinde Kayser ist eine von 300 Direktberaterinnen im Bezirk, die ein der Wirtschaftskammer initiiertes Start-up Coaching in der Selbstständigkeit, Direktvertrieb beginnt, einem spielerischen Dreier-MLM-Parkuhr (Multi-Marketer) gibt das „Erfolg die richtigen Antworten die Fragen im Hamster-Kayser überzeugt.“

Branchen

„Der Direktvertrieb punktet mit High-tech und human touch“

In einer neuen Marketingaktion präsentiert der Direktvertrieb Multi-Level-Marketing als interessante Zukunftschancen. Die Branche bietet enormen Erfolgspotenzial, sagt Generaldirektorin Elisabeth Bittner.

„Als „junges Berufsfeld“ das aus der Kombination von „High-tech“ und „Human touch“ besteht, ist der Direktvertrieb eine der spannendsten und zukunftsträchtigsten Branchen“, sagt Generaldirektorin Elisabeth Bittner. „Der Direktvertrieb ist eine der spannendsten und zukunftsträchtigsten Branchen“, sagt Generaldirektorin Elisabeth Bittner. „Der Direktvertrieb ist eine der spannendsten und zukunftsträchtigsten Branchen“, sagt Generaldirektorin Elisabeth Bittner.

Eine große Chance für die Zukunft

„Das ist kein reines Werbefeld, sondern der richtige Ansprechpartner kennt und fragt Sie auf.“

„Das ist kein reines Werbefeld, sondern der richtige Ansprechpartner kennt und fragt Sie auf.“

Gezielte Pressearbeit: Branche Direktvertrieb verankert das Berufsbild nachhaltig

Zahlreiche Initiativen wie das Projekt „die möwe“ oder das neue Marketingtool „MLM-Parkuhr“ rufen immer öfter Medien auf den Plan, über die Branche Direktvertrieb und das Berufsbild Direktberater zu berichten. Die Initiative geht dabei oft Hand in Hand mit engagierten Direktberatern mit direktem Zugang zu regionalen Journalisten und dem Gremium Direktvertrieb, welches gezielt Medienberichte lanciert.



Ätherische Öle-Beratung als Verkaufsförderung

Der Direktvertrieb wird immer mehr zum „Ankerplatz für die Seele der Menschen“. Weil die Art der Beratung sehr persönlich und menschlich ist, und weil es immer mehr Health- and Beauty-Produkte im Direktvertrieb gibt. Aromaöle stehen künftig ganz hoch im Kurs.



Ätherische Öle, wie viele Kräuterlein, sind ein Geschenk der Erde.

Natürliche Extrakte, gewonnen aus Samen, Stängeln, Wurzeln, Blüten, Rinden und anderen Pflanzenteilen. Und dennoch ist ätherisches Öl ein einzigartiges Naturprodukt, das weit über die duftende, psychologische Wirkung hinausgeht und in der Aromatherapie eingesetzt wird. Gleich vorweg, man bewegt sich damit nicht auf der Spielwiese der Esoterik und energieschwingenden Wunderheilungen, sondern man beschäftigt sich mit weitestgehend erwiesenen Tatsachen. Der Einsatz von ätherischen Ölen zählt in sehr vielen Erdteilen zur traditionellen Volksmedizin, sodass viele empirisch

gewonnenen Erkenntnisse und auch seriöse, wissenschaftliche Studien zur Verfügung stehen. Die Aromatherapie ist eine ernst zu nehmende und auf naturwissenschaftlicher Basis begründbare, ergänzende „Heil“methode, aber bitte: Vorsicht mit Heilansagen in diesem Zusammenhang. Zu beachten ist, dass die Aromatherapie nur Ärzten und Therapeuten vorbehalten ist.

Aromatherapie ist ein Teilbereich der Phytotherapie und gehört zur sogenannten regulativen Medizin mit einer klaren Beziehung zwischen Präparat und Wirkung. Das komplexe Vielstoffgemisch in ätherischen Ölen schafft es auf einzigartige Weise, im Organismus des Menschen

nur dort einzugreifen, wo es etwas zu korrigieren gibt - immer vorausgesetzt, die Öle werden korrekt und verträglich dosiert.

Hochwertige, ätherische Öle, die der Gesunderhaltung dienen sollen, lassen sich nur aus Pflanzen gewinnen, die im Einklang mit der Natur angebaut worden sind.

Ätherische Öle mit der Aufschrift „aus kontrolliertem biologischem Anbau“ garantieren nicht automatisch eine schadstofffreie (z. B. Umweltgifte durch Regen oder Grundwasser) Qualität. Zudem entscheiden auch Erntemethoden, Weiterverarbeitung (zu hohe Destillationstemperaturen) und Lagerung (zu hell und zu warm) über die Qualität, die über

die Chargennummer - sofern vorhanden - nachvollziehbar ist. Sie gibt Auskunft über biochemische und physikalische Untersuchungen, Herkunftsland, -verfahren und -art. Prüfen Sie also bitte genau, auf welches Produkt Sie sich einlassen, schließlich geht es dabei um Ihre Reputation, um die Glaubwürdigkeit Ihrer Ich-Marke Direktberater.

Beratung ist Verkaufsförderung, ist Ihr Steckpferd, Ihr Trumpf.

Und es ist mehr, als dem Kunden den Beipackzettel vorzulesen. „Beratung“, das ist der Brückenschlag zwischen fundiertem Wissen rund um die Wirkung, neuem Wissen rund um die vielfältigen Produkte, das Erkennen der Kundenanliegen im Zeitalter der sich häufenden Volksleiden und der Mut, aktiv auf Menschen zuzugehen und diese auf ihre persönlichen Befindlichkeiten zu „scannen.“

Ätherische Öle, sowie viele andere Produkte im Bereich Schönheit und Nahrungsergänzungsmittel im Direktvertrieb, tragen zum Wohlbefinden und zur Gesunderhaltung der Menschen bei.

EPU-Erfolgstag in der Pyramide in Vösendorf: Jeder einzelne Direktberater ist wichtiges Schwungrad in diesem „Motor der Wirtschaft“



Viele Direktberater nutzten auch dieses Jahr die interessanten Beiträge bei der diesjährigen Veranstaltung für EPU.

Es wurden Themenbereiche wie „Einfach Recht“ mit Dr. Peter Kubanek, „Willenskraft der Shaolin“ mit Marc Gassert, „Wer ist selbstständig“ mit Univ.-Prof. Dr. Wolfgang Mazal, „Online Marketing“ für EPU mit Michael Reiter, „aktiv. bewusst. netzwerken“ mit Dr. Magda Bleckmann behandelt. KommR Sonja Zwazl, Präsidentin der WK NÖ, begrüßte die EPU und referierte über aktuelle wirtschaftliche Belange. Der abendliche Keynote – Speaker war Jörg Löhr. Sein Thema war Veränderung. Motivation. Erfolg.

Anschließend wurden beim Meet and Talk Meinungen ausgetauscht und Netzwerke genützt. Danke für die gelungene Veranstaltung.

Alle Beiträge finden Sie auf <http://wko.at/noe/erfolgstag>



„Es ist längst an der Zeit, dass die Gewerbeordnung an die heutige Zeit angepasst wird.“

Mit diesen Worten beginnt der langjährige Obmann des Wiener Direktvertriebsgremiums und jetzige Stellvertreter und Ombudsmann KommR Roman Buttura seine berechtigte Forderung, zuletzt bei der Strategieklausur des Bundesgremiums des Direktvertriebs.

Konkret: Es geht um den § 57 der GewO (sogenannte „Verbotsliste“), der im Absatz 1 regelt, welche Produkte vom Direktberater außerhalb seines Gewerbestandes in Privathaushalten nicht vermittelt werden dürfen.

Aus seiner täglichen Arbeit und in vielen Gesprächen mit Mitgliedern der Fachgruppe bestätigt Buttura, dass es längst an der Zeit ist, sich der Realität zu stellen und Mut zu beweisen.

Wir Direktberater dürfen am Gewerbestandort Produkte, wie z.B. Nahrungsergänzungsmittel, präsentieren und vermitteln. Soweit so gut. Dennoch ist es verboten, Nahrungsergänzungsmittel bei der Nachbarin in ihrem Privathaushalt zu präsentieren und gleich Bestellungen entgegen zu nehmen.

Das heißt also im Klartext, wenn sich auf Türnummer 5 mein Gewerbestandort befindet, so habe ich bei meiner Nachbarin auf Türnummer 6 diese Kompetenz nicht mehr!

Wenn ich dieses Beispiel bringe, so ernte ich oft große Verwunderung, denn entweder dürfen wir oder wir dürfen nicht.

Das Argument des Konsumentenschutzes, es gehe um die Privatsphäre und um die richtige Beratung, kann hier nicht gelten, denn die Di-

rektberater werden von Direktvertriebsunternehmen sehr gut ausgebildet und kommen nur auf Einladung ins Haus. Dass Nahrungsergänzungsmittel in Drogeriemärkten ohne jegliche Beratung verkauft werden oder über diverse Onlineshops bestellt werden können, sind der Beweis dafür, dass hier eine eklatante Wettbewerbsbenachteiligung besteht.

Butturas Vorschlag ist es, den Worten der Liberalisierung nun auch endlich Taten folgen zu lassen.

Dass eine andere Handelsbranche Direktberater als Konkurrenten sieht, ist unbegreiflich. Mit dem Argument, dass der Online-Handel schon jetzt dem Handel viel Umsatz wegnehme, wurde bei der jetzigen Begutachtung zur Novelle der GewO einer Streichung für Gold- und Platinwaren, Uhren aus Edelmetall, Juwelen und Edelsteinen aus der „Verbotsliste“ nicht zugestimmt. Die Streichung der Nahrungsergänzungsmittel wurde in der Novelle überhaupt nicht berücksichtigt.

Wir Direktberater können auch Partner werden und im Falle einer Liberalisierung dazu beitragen, dass Umsatzeinbußen durch den Online-Handel vielleicht wettgemacht werden können. Motivierte Direktberater, die bei ihren Stammkunden diese Waren präsentieren, bieten weitere Möglichkeiten, sich gegen Umsatzabflüsse durch den Online-Handel abzusichern. Es ist klar, dass hier von einigen noch ein Umdenken erforderlich ist.

Wir suchen nach Lösungen und sind ständig bemüht, zum Wohle unserer Kunden und Partner zusammenzuarbeiten, denn nur das ist langfristig der einzige Weg, gemeinsam Erfolge

zu erzielen und zufriedene Stammkunden aufzubauen. Gemeinsam statt einsam.

Deshalb setzt sich Buttura für eine Streichung des gesamten § 57 GewO ein.

Übrigens stammt diese Regelung noch aus einer Zeit als in Österreich das „Hausieren“ (Geschäfte von Haustür zu Haustür) erlaubt war.

Ja, Sie lesen richtig, es ist also dringend notwendig, eine Anpassung an die wirtschaftlichen Gegebenheiten der heutigen Zeit vorzunehmen. Diese Regelung, die nicht exekutierbar ist und somit totes Recht darstellt, muss gestrichen werden. Zur Beruhigung der Konsumentenschützer sei gesagt, dass Produkte in der „Verbotsliste“ wie Arzneimittel, Gifte, Waffen, pyrotechnische Artikel schon jetzt nicht vom Direktberater vertrieben und vermittelt werden dürfen, und das wird auch bei einer Streichung des § 57 künftig so bleiben.

„Würden nur mehr UnternehmerInnen aus anderen Sparten und Fachgruppen den Direktvertrieb so kennen wie ich, würden sie sich mit diesem gigantischen Wachstumsmarkt näher beschäftigen, und viele von ihnen parallel ein Direktvertriebsgeschäft aufbauen.“

Ich werde mich auch weiterhin für die Mitglieder einsetzen und greife auch weiterhin heiße Themen auf, die es wert sind, so Buttura, im Sinne der Zukunftsbranche Direktvertrieb.“

Schreiben Sie uns dazu ihre Meinung! Wie sehen Sie das?

Ihren Leserbrief senden Sie bitte an die Redaktion: direktvertrieb@die8.com

Unsere Ausschussmitglieder:



Elisabeth Buttura
Obfrau



Margareta Bauer
Obfrau-Stv.



KommR Roman
Buttura, Obfrau-Stv.



Josef Dorn
Ausschussmitglied



Mag. Huberta Eckel
Ausschussmitglied



Ing. Frank Erdbrügger
Ausschussmitglied



Mag. Edgar Fuhry
Ausschussmitglied



DI Jadali Qumars
Ausschussmitglied



Ingrid Jellinek
Ausschussmitglied



Marianne Kreidl
Ausschussmitglied



Sylvia Moser
Ausschussmitglied



Gerhard Rauscher
Ausschussmitglied



Michael G. Schmidt
Ausschussmitglied



DI Susan Schuh
Ausschussmitglied

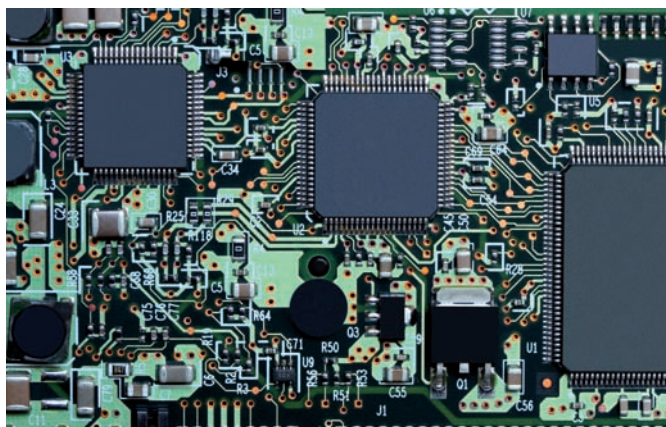


KommR Ing.
Ernst Steininger
Ausschussmitglied



Dr. rer. nat. Claudia
Maria Nichterl
Ausschussmitglied

Registrierkassenpflicht klingt wie Maschendrahtzaun, oder? Die Wirtschaftskammer setzt sich bis zum Schluss für eine praktische Lösung ein. Folgend die Lage im Direktvertrieb:



Haben Sie es schon registriert?

Keine Registrierkassenpflicht bei Inkasso durch vermittelnde Direktberater!

Die Registrierkassenpflicht ab 1.1.2016 gilt grundsätzlich für alle Unternehmer, die betriebliche Einkünfte erzielen (Einkunftsarten § 2 Abs. 3 Z.1 bis 3 Einkommensteuergesetz (EStG) 1988), ab einem Netto-Jahresumsatz von 15.000 Euro je Betrieb, sofern die Barumsätze 7.500 Euro je Betrieb im Jahr überschreiten.

Für Vermittler im Direktvertrieb:

Diese Einkünfte müssen dem Unternehmer aber zuzurechnen sein. Direktberater, die Waren vermitteln und hierfür im Namen und auf Rechnung eines auftraggebenden Direktvertriebsunternehmens lediglich Barzahlungen vom

Kunden entgegennehmen und weiterleiten, müssen keine Registrierkasse anschaffen. Das Bundesministerium für Finanzen hat dem Bundesgremium Direktvertrieb gegenüber bestätigt, dass solche Inkassobeträge als „durchlaufende Posten“ zu betrachten sind.

„Durchlaufende Posten“ sind Beträge, die im fremden Namen und auf fremde Rechnung vereinahmt und als solche dem Kunden gegenüber auf einer Rech-

nung (einem Beleg) eindeutig ausgewiesen werden. Sie zählen nicht zum Barumsatz und sind daher bei der Beurteilung der Grenzen für die Registrierkassenpflicht nicht zu berücksichtigen (§ 131b Abs. 1 Z 2 BAO).

Es besteht Einzelaufzeichnungspflicht, aber keine Belegerteilungspflicht nach § 132a BAO.

Für Händler im Direktvertrieb:

Wird hingegen im eigenen Namen und auf eigene Rechnung

bar kassiert, so besteht bei Überschreiten der Grenzen die Pflicht zum Führen einer Registrierkasse. Allerdings gibt es nach der Barumsatzverordnung (BarUV 2015) Erleichterungen bei der zeitlichen Erfassung der Barumsätze für sogenannte „mobile Gruppen“.

Unter „mobilen Gruppen“ sind Unternehmer zu verstehen, die ihre Leistungen außerhalb der Betriebsstätte erbringen (z.B.

Arzt, Friseur, Masseur, Reiseleiter, Fremdenführer). Das Bundesministerium für Finanzen hat dem Bundesgremium Direktvertrieb gegenüber bestätigt, dass Händler im Direktvertrieb, die Waren im eigenen Namen und auf eigene Rechnung verkaufen, als „mobile Gruppe“ einzustufen sind.

Diese müssen keine Registrierkasse mitführen, sondern können bei Leistungserbringung einen Beleg ausstellen und die Belegdurchschrift bei Rückkehr an die Betriebsstätte ohne unnötigen Aufschub nachträglich erfassen.

Steuerbegünstigung zur Registrierkasse:

Prämie vom Finanzamt: Zur Finanzierung der vorgeschriebenen Systeme ist eine beim Betriebsfinanzamt beantragbare Prämie in Höhe von 200 € pro Kassensystem (maximal aber 30,- € pro Erfassungseinheit) vorgesehen. Die Prämie wird dem Abgabekonto gutgeschrieben, ebenso ist die gesamte Anschaffung sofort eine Betriebsausgabe (ohne Abschreibung).

Ergänzende Info: Die Anschaffung einer „einfachen“ Registrierkasse kostet ca. € 400,- bis 1.000,-, allerdings kann auch eine geeignete Kassensoftware - Zertifizierung ist keine vorgesehen - für PC oder Laptop angeschafft werden.

Christmas-Shopping im Direktvertrieb

Auch heuer wird wieder in der Vorweihnachtszeit, vom 30. November bis 23. Dezember 2015, jeweils Montag bis Samstag, die erfolgreiche Aktion "Ö3-Christmas-Shopping" in Kooperation von Wirtschaftskammer Österreich und Ö3 durchgeführt. Die Vorpromotion auf Ö3 startet mit 23. November 2015. Die Gemeinschaftsaktion von Ö3 und der Wirtschaftskammer Österreich, die wie in den vergangenen Jahren auch Käufe im Direktvertrieb einbezieht, wird auch hoffentlich heuer wieder zu einem guten Ergebnis im Weihnachtsgeschäft beitragen.

An den Ziehungen nehmen alle eingesendeten Rechnungen ab dem Rechnungsdatum 21. November 2015 teil. Bei Bekanntgabe der gezogenen Rechnung im Radio werden der Gewinner, die Einkaufssumme und das Geschäft bzw. das Direktvertriebsunternehmen, in dem eingekauft wurde, genannt. Dann heißt es für den Einsender der gezogenen Rechnung, sich sofort nach dem Aufruf telefonisch im Ö3-Studio zu melden, und schon gewinnt er den Kaufpreis des Geschenkes zurück. Einsenden kann man Kopien von Rechnungen für Weihnachtsgeschenke bis zu einem Wert von EUR 3.000,-, die man als Privatperson von 21. November bis 23. Dezember 2015 selbst im österreichischen Einzelhandel bzw. bei einem Direktvertriebsunternehmen beglichen hat. **Nähere Infos unter www.derhandel.at** (Am Foto v.l.n.r. BSO Buchmüller, Robert Krakty & Lisa Hotwagner (Ö3-Wecker-Team), Präs. Leitl)





Mag. Gudrun Schubert
Steuerberaterin,
Wirtschaftstreu-
händerin,
Mediatorin

Geldfluss aktivieren liegt im von wertschätzendem Nutzen

Für viele Menschen ist Geld ein notwendiges Übel:

Auf der einen Seite lehnen sie es ab (Geld stinkt, Geld verdirbt den Charakter,...), doch auf der anderen Seite brauchen sie es zum Leben. Würde man diese Einstellung dem eigenen Partner entgegenbringen, dann wäre dieser bald weg. Daher geht es im ersten Schritt darum, eine positive Beziehung zu Geld aufbauen, indem ich mir bewusst mache, dass Geld neutral ist und ich entscheide, was ich damit tue. Ich kann mir dazu alle Sätze aufschreiben, die mir zum Begriff „Geld“ einfallen und mir dann zu jeder Aussa-



ge eine positive Vorstellung aufschreiben. Dann verabschiede ich mein altes Gedankengut, indem ich den Zettel verbrenne.

Wie kann ich den Geldfluss nun aktivieren?

Viele Menschen überlegen, wie

sie zu Geld kommen, und was sie dafür tun müssen. Doch zumeist ist das mit wenig Freude und Begeisterung verbunden, sodass viel Aufwand betrieben wird, um ausreichend Geld zu erhalten. Wenn ich das Ganze jedoch von der anderen Seite betrachte, dann überlege ich mir, was ich gerne – entsprechend meiner Potenziale und Stärken – gebe. So ziehe ich Menschen an, denen das gefällt und von Nutzen ist; und auf ganz natürliche Weise entsteht ein Energieaustausch, der sich in Aufmerksamkeit, Wertschätzung und Geld zeigt. (Ein Beitrag von Mana-Coach Michael Ensle)

Facts zu Banken: - - - - -

Bank für Gemeinwohl gegründet: In einer Zeit, in der sich der gesamte Bankensektor im Umbruch befindet, wagt sich die Genossenschaftsbank mit der Gründung einer Ethikbank auf vielversprechendes Neuland. Das Gründungskapital wird von einer freien Genossenschaft gestellt, der jeder beitreten kann. Um die für die Bankenlizenz erforderliche Mindestsumme von 6 Mio. Euro zu sammeln, engagieren sich viele von der Idee Überzeugte, ab € 200,- können Sie ein nachhaltiges Finanzsystem in Österreich mitgestalten! www.mitgruenden.at

Zeitgeist

Steuerreform-was tun 2015?

Da der Einkommensteuertarif im Jahr 2016 in mittleren Einkommen um einiges herabgesetzt wird, ist es günstig, Zahlungen vorzuziehen und somit Ihren Gewinn 2015 runterzudrücken. Als Einnahmen-Ausgabenrechner ist der Zeitpunkt der Zahlung wichtig.

Sinnvolles:

Vorfürware oder Waren für den Verkauf vermehrt heuer einkaufen und bezahlen.

Werbeleistungen heuer noch akontieren

Miete, Telefon, Internet usw. Vorauszahlungen machen, jedoch maximal für 1 Jahr.

SVA-Beiträge, Akontozahlung **Geringwertige** Wirtschaftsgüter (Unter € 400,-, z.B. Tablet, Drucker) einkaufen.

13 % Gewinnfreibetrag, ab einem Gewinn € 30.000,- muss heuer investiert werden

Sonderausgaben heuer zahlen

Beachten Sie, falls Sie sich von der SVA-Beitragspflicht ausnehmen haben lassen, die Umsatzgrenze € 30.000,- und die Geringfügigkeitsgrenze € 4.817,76!



Kleider machen Leute, Mode stiftet Ansehen

Die Einladung zur Firmengala, der Wirtschaftsball oder das Weihnachtsfest, auf jeden Fall möchten Sie auch modisch im Mittelpunkt stehen oder? Es ist das perfekte Modegefühl und das liebevoll zusammengestellte Sortiment internationaler Modemarken, die moderne Modehäuser auch zum Trendsetter bei der festlichen Mode werden lässt.

Trends und Facts für die kommende Ballsaison von Nina Stift: „Lange Kleider liegen voll im Trend, kurze Outfits sind nur bei jungen Mädchen ein Hingucker. Die Farbe Schwarz ist immer in Mode, heuer sind auch Rot und Rosetöne total angesagt. Auffallend sind schlichte Kleider mit aufregenden Details und raffinierten Schnitten, funkelndem Strassbesatz oder Pailletten auf fließenden und stretchigen Stoffen. Darüber wird oft ein breites Schaltuch lose gebunden, oder ein kurzer Bolero rundet die Robe festlich ab. Die perfekte Tasche dazu ist eine schlichte Clutch. Der Herr trägt Smoking mit Kummerbund und Fliege, ebenso festlich der schwarze Anzug, beide Outfits sind schmal geschnitten.

Fixieren Sie einen Termin mit Ihrem Modeberater: office@stift-mode.net oder 02272/68000



Im Frieden mit den „Arsch-Engeln“?

Am 11. März 2016 gastiert er wieder in der Wirtschaftskammer Österreich, polarisiert, verwirrt, klärt auf, verführt zu einem Fachtag der ganz besonderen Art.

In seinem Vortrag „Muss ich mir das bieten lassen?“ hat Robert Betz den Begriff des „Arsch-Engels“ eingeführt, der vielleicht manch empfindlichem Gemüt unangenehm aufstoßen mag. Dennoch hat er diesen Begriff bewusst gesetzt, denn er hilft uns auf dem Weg in den Frieden. Unfrieden finden wir in unzähligen zwischenmenschlichen Beziehungen: zwischen Eltern und Kindern und Kindern und Eltern, zwischen Männern und Frauen, wie zwischen Expartnern und Partnern, zwischen Geschwistern (spätestens dann, wenn es um's Erben geht), zwischen Mietern und Vermietern, zwischen Patienten und Ärzten, zwischen Nachbarn, zwischen Kollegen, zwischen Mitschülern usw.

Robert Betz umschreibt den Begriff wie folgt:

„Was soll nun ein ‚Arschengel‘ sein? Hiermit bezeichne ich einen



Foto: Brigitte Sporer/Robert Betz Transformations GmbH

Menschen, der von unserem Verstand verurteilt wird – zum Beispiel als Idiot, Verrückter, Blödmann, Drecksack, Arschloch oder eben als Arsch – und mit Eigenschaftswörtern belegt wird, wie beispielsweise unmöglich, unverschämt, schlimm, fürchterlich, schrecklich, egoistisch, rücksichts-

los. Ich behaupte, dieser Mensch ist Ihnen in Wahrheit als Engel geschickt. Sie brauchen diese Menschen geradezu, um Ihren eigenen Frieden zu finden mit sich selbst.“

Freuen Sie sich bereits jetzt auf die Einladung zum Fachtag!

Tickets zugunsten Projekt „die möwe“

Die Oberndorfer Faschingsgilde, bekannt aus der Sendung „Narrisch guat“, stellt dem Landesgremien NÖ und Wien des Direktvertriebes 100 Stück Karten für die Generalprobe am 14.1.2016 im Volkshaus Herzogenburg zur Verfügung. Die Einnahmen des Kartenverkaufes kommen zur Gänze dem Projekt Möwe zugute. Die Karten zum Preis von € 10,- sind bei der Bezirksvertrauensperson St. Pölten, Frau Track Regina 0676 4073774, Bezirksvertrauensperson Krems, Herrn Track Erich 0676 5067567 sowie allen anderen Bezirksvertrauenspersonen erhältlich. (Karten sollen jedoch nicht an Personen, die im Gemeindegebiet Herzogenburg wohnen, abgegeben werden).

die möwe: Direktberater helfen direkt und menschlich



Eine erfolgreiche „Jubiläums-Bilanz“ ziehen die LG Direktvertrieb der Wirtschaftsakammer NÖ und Wien: Vor kurzem wurde der 20. Scheck für einen Präventionsworkshop des Vereins „die möwe“ übergeben. Über Initiative des Ausschussmitglieds und der Bezirksvertrauensperson für Tulln, Rebecca Figl-Gattinger, stellte die örtliche Direktberaterin Margit Eichberger den Kontakt mit der Direktorin der Volksschule Langenrohr (Bezirk Tulln) her. Obmann Herbert Lackner überreichte Anfang Oktober Direktorin Dorothea Eichhorn den € 1.000,-Scheck und führte aus, dass diese Workshops ohne jegliche Mitgliedsgelder des Gremiums Direktvertrieb, sondern ausschließlich über Spendeneinnahmen, finanziert werden. Sie bedankte sich recht herzlich für die Gelegenheit, ein derartiges Präventions-Projekt an ihrer Schule starten zu dürfen, um Aufklärungsarbeit für Lehrer, Eltern und Kinder bieten zu können.



Schokolade hilft! Die köstliche Styx-Schokolade in der eleganten Box schmeckt lecker und kostet € 3,50. **Zwei Euro gehen an das möwe-Kinderschutzprojekt! Bestellung im Landesgremium Wien!**

Kinderschutz hat einen Namen



Ihr DirektBerater
mobil. modern. menschlich.
WKO

hilft direkt und menschlich



die möwe
möwe Helpline
0800 80 80 88



IBAN: AT7431 00000 3041 00400
BIC: RZBAATWW



Karl Kremser
>BE IN BLACK<
Academy

Ein Webinar ist ein Seminar für den Freigeist und generiert aktuelles Wissen

Digitales Lernen ist in mittleren Unternehmen (KMU) auf dem Vormarsch, aber auch Klein(st)unternehmen setzen verstärkt auf die im Trend liegenden Webinarangebote.

Dafür spricht dessen zeitliche und räumliche Flexibilität, dagegen der begrenzte soziale Austausch mit Feedbackmöglichkeit, obwohl: Trainer und Teilnehmer stehen zur gleichen Zeit über das Internet, doch miteinander, in Verbindung, was durchaus eine Interaktion und Diskussion trotz räumlicher Trennung zulässt.



Das Webinar ist ein Seminar, um sich schnell aktuelles Wissen anzueignen.

Schon seit 2014 bietet die Wirtschaftskammer kostenlose Online-Seminare - in Form von interaktiven Vorträgen und Präsentationen von Experten - an. Die Teilnahme erfolgt zu Hause am PC, per Chat können Fragen

gestellt werden. Jedes EPU kann so ohne Kostenaufwand und Anfahrtszeiten von einem Top-Weiterbildungsprogramm profitieren.

Seminartipp: „Ziele klar definieren-Ziele mental verankern“ am 26. Nov. und 3. Dez. 2015.

Termine finden Sie auf <http://epu.wko.at/webinare>

Das Prinzip Achtsamkeit

Auf der Ebene des grenzenlosen Verlustes finden wir das Bewusstsein des Seins wieder. Und was könnte verlustreicher sein für Unternehmer, als einmal nicht im eigenen Geschäft zu stehen. Also gilt es, achtsam zu leben. Zunehmend entdecken Mediziner und Psychotherapeuten die Methode der Achtsamkeit, um dem Stress des Alltags entgegenzuwirken. Unter Achtsamkeit versteht man, die Aufmerksamkeit bewusst auf das aktuelle Erleben zu richten, von Moment zu Moment, und das, was man wahrnimmt, nicht zu bewerten. Unablässig werden uns Meinungen und Entscheidungen abverlangt, wir sind einem Trommelfeuer von Einflüssen und Reizen ausgesetzt. In dieser Situation könnte uns die Tugend der Geistesgegenwart besonders nützlich sein: Durch Achtsamkeit verbessern wir die „Datenbasis“ unseres Lebens, wir lernen, wieder genau hinzusehen und hinzuhören. Achtsamkeit macht uns lebendiger, spontaner, freier und gesünder. Passen Sie also gut auf sich auf: Wer achtsam lebt, lebt besser!

Gratulation: Erfolgreich absolviert



Ausgezeichnete Stimmung beim WIFI Lehrgang „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“

Einfach überwältigend war die große Freude und Begeisterung der teilnehmenden 15 Direktberater, so Obfrau Elisabeth Buttura, nach dem Modul „Einführung in den Direktvertrieb.“ Nach Abschluss aller 4 Module wird den AbsolventInnen das Zertifikat „Ausgezeichnete(r) Direktberater(in)“ verliehen. Auf der Konsumenten Plattform www.diedirektberater.at werden dann alle zertifizierten Direktberater unter ihren Branchenkollegen gefunden.

Die nächsten Termine in Wien finden Sie untenstehend!

Direktvertrieb-Chance für die Zukunft. Die nächsten Lehrgänge im Frühjahr 2016:



„Der WIFI-Kurs schenkt mir Sicherheit und das Vertrauen meiner Kunden!“

Fragen Sie nach dem Kurs am Vormittag!



- MODUL 1 - 6. März 2016: KommR Roman Buttura**
Direktvertrieb-eine Vertriebsform mit Zukunft
- MODUL 2 - 16. März 2016: Andreas Gurghianu**
Alles was Recht ist
- MODUL 3 - 30. März 2016: Mag. Gudrun Schubert**
Gut gerüstet für den SVA- und Steuerdschungel
- MODUL 4 - 6. April 2016: Barbara Oppelmayer**
Souverän auftreten - Businessetikette

Infos zur Förderung des Lehrganges finden Sie unter www.derdirektvertrieb.at/wien WIFI Kurs Direktvertrieb - Förderung



Passat Variant

Er ist seit 40 Jahren das erfolgreichste Firmenauto Europas. Außen ist er sehr geradlinig und sportlich-elegant, der Innenraum ist technisch ausgeklügelt und komfortabel. Perfekt das Multifunktions-Lederlenkrad und das Active Info Display für schnelles und einfaches Koppeln mit externen Geräten wie Handy, Navy und Co. Das Platzangebot ist mit 1.780l bei umgeklappter Rückbank mehr als genug und sorgt auch bei volllastigster Platz für ein angenehmes Fahren.

Passat Variant 2,0 TDI

6-Gang-Getriebe, Leergewicht 1.541 kg, Zuladung 664 kg, 4.767 mm lang, Verbrauch: 4,7 100km
Preis: Ab 29.425,- Euro für die getestete Ausstattung Comfortline

Wer Volkswagen sagt, meint Liewers

Dieser Name ist untrennbar verbunden mit VW und der Wiener Stadtarchitektur. Der moderne Cube an der Wiener Triester Straße, vis a vis der Twin Tower, ist unübersehbares Monument heimischer Mehrmarkenkultur.

Das Autohaus Liewers wurde 1947 von Ing. Alfred Liewers gegründet. Der Visionär, damals bereits über 60 Jahre alt, glaubte an die Zukunft des Automobils, das Projekt Volkswagen interessierte ihn brennend. Kein Wunder, dass man ihn mit dem ersten österreichischen Volkswagen-Großhandelsvertrag für Wien, Niederösterreich und das Burgenland betraute, und sogleich die ersten acht Käfer nach Wien anrollten. Zur selben Zeit übrigens, als sich auch Ferry Porsche in Verhandlungen um einen Importeurs-

vertrag bemühte. Alfred Liewers ist bereits siebzig, als Europas modernste und größte Kundendienst-anlage feierlich eröffnet wird. Nach der Liberalisierung der Einfuhr von Automobilen 1953 beginnt ein wahres Wirtschaftswunder. Volkswagen wird in Österreich Marktführer, und Liewers baut eine zukunftsweisende Servicewelt für Autos am Standort Triester Straße, nach wie vor Stammsitz der heutigen Liewers AG, mit weiteren zwei Standorten in Wien und NÖ.

Auch der Name Breinsberg ist untrennbar mit Liewers und einer erfolgreichen Motorsportkarriere verbunden.

Erich Breinsberg formte die heutige Liewers AG zu einem modernen Mehrmarkenhaus am Sektor Automobil, das engagierte Team ist dem Lebensmotto von Alfred Liewers bis heute treu geblieben, nämlich „immer etwas mehr zu tun als verlangt wird“. Wovon man sich bei einem Besuch an der Triester Straße 87 überzeugen kann.

Facts:



Drei Liewers Standort, vier Marken: VW, Seat, Audi, Skoda (Servicepartner), Neu- und Gebrauchtwagen, § 57a Prüfstelle, Lackiererei, Spenglerei.

Spezialservice: Autosattlerei, Tuning, Oldtimerservice. Infos über das KFZ-Fullangebot unter www.liewers.at

Jaguar F-PACE



Sein Design und sein Antriebsstrang besitzen alle Tugenden, für die auch die Jaguar-Limousinen und -Sportwagen bekannt sind. Die Allrad-Kompetenz aus den jahrelangen Erfahrungen von Jaguar Land Rover. Das All-Surface Progress Control, bei Schnee und Eis wird das Anfahren automatisch übernommen. Preis: Ab 44.850,- Euro

Die elegante, sportliche und sparsame **Limousine**

RENAULT FLUENCE
um 14.980,-

Energy dCi, Ausstattung Limited
81 kW/110 PS, Euro 6-Norm, CO₂ 104 g/km



Preis in Euro brutto, inkl. ges. MwSt. und österr. NoVA (Änderung vorbehalten, Angaben ohne Gewähr)

Foto: Renault (Symbolfoto)

freude@autosparen.at

THE AUTOMOTIVE BUSINESSPARTNER

AUTOSPAREN.AT



Der neue Multivan. Einer wie keiner.

Für die unterschiedlichen Anforderungen im Alltag und in der Freizeit hat der neue Multivan eine ganz einfache Antwort: Vielseitigkeit - in drei Ausstattungslinien. Mit seinem großzügigen Platzangebot und seiner einzigartigen Flexibilität sind Sie auf alles, was Sie vorhaben, bestens vorbereitet. Das neue, moderne Design lässt die klare Form der Großraumlimousine jetzt besonders markant erscheinen. Fortschrittliche Assistenzsysteme erkennen kritische Situationen bereits im Ansatz, so sind Sie und Ihre Mitfahrer immer bestens geschützt.

Seit über 65 Jahren das Maß in seiner Klasse.

1) Bei Kauf erhalten Sie bis zu EUR 1.500,- Unternehmerbonus. Erhältlich für Unternehmer mit gültiger UID-Nummer bei Kauf bis 31.12.2015 bzw. solange der Vorrat reicht. 2) Bonus bei Porsche Bank Finanzierung, Mindestlaufzeit 36 Monate, Mindest-Nettokredit 50 % vom Kaufpreis. Gültig für Unternehmernkunden bis 30.11.2015 (Datum Kaufvertrag und Finanzierungsantrag). Nicht gültig für Sonderkalkulationen für Flottenkunden. Boni sind inkl. MwSt. und NoVA und werden vom unverb. empf. Listenpreis abgezogen. Nähere Infos bei teilnehmenden VW Betrieben. Symbolfoto.

Verbrauch: 6,0 – 9,4 l/100 km. CO₂-Emission: 155 – 220 g/km.



Das Auto.

LIEWERS

1102 Wien, Triester Straße 87
Telefon 61444-164
www.liewers.at

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



- > Für Direktberater: www.derdirektvertrieb.at/wien
Direktberater werden. Das Unternehmerservice
- > Für Konsumenten: www.diedirektberater.at
Direktberater finden. Der bequeme Einkaufsvorteil

Mobil. Modern. Menschlich.