

Mehr Wissen. Mehr Business. Winter 2023

Smile

30 JAHRE DIREKTVERTRIEB WIEN



8 **Bildung**

„Ausgezeichnete“
Zukunft für
Direktberater

9 **Marketing**

100% Zustimmung
zur „Sichtbarkeit“

6 **Motivation**

Digitalisierung ist jetzt!

12 **Inspiration** Weiterbildung 2024:

Führungstanz

dank **Erfolgsstimmung** im
Direktvertrieb



Hier geht's
zum Digi-Smile

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

PRODUCTION PUBL. ÖSTERREICHISCHE POST AG MZ 212/242223M Ausgabe 9/2023 DIE 8 MEDIA GROUP KG Marschallpl. 23/8/25, 1120 Wien EUR 2,- Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ Foto: Bild von Margot Holzapfel - „Jango Argentina“

EIN FACHMAGAZIN VON DIE 8 MEDIA GROUP



*„We like a
smile together.

*Ich bin Direktberater
und bereit für das
next level 2024!“*

Verstehe den Wandel.

*Die Zufriedenheit meines Kunden zaubert uns beiden ein Lächeln ins Gesicht.“

DIGICOM-Lehrgang:

Digitale Kommunikation für Direktberater

**ONLINE
Termine**

30.11.2023 bis
31.12.2024

Alle
Lerninhalte
finden Sie auf der
WIFI-
Lernplattform!

„Bildwerkstatt“



FÖRDERUNG: 100% durch das Gremium Direktvertrieb!



TOBIAS BECK | 19.2.2024

Kick-off Programm

19.00: „Next-4-level“ - Innovationsmanagement
im Direktvertrieb

19.40: Tobias Beck

„You are the voice!“

21.00: Meet & greet Tobias
Networking mit Kulinarik

Check in **live**

ab 17.30 für Ticketbesitzer:
Gemeinsam mit Ihrer Begleitung einchecken!

- > **Vorweis** - Bank-Zahlbeleg
ist Ihr Zutritt mit Sitzplatzgarantie!
- > **Check in Ende 18.40** - Einlass Showroom

Check in **streaming** Einladung folgt per Post!

Das Event ist bereits seit August ausgebucht, daher
bieten wir dieses „public viewing home service“ an.
Der Zugang ist gratis ab 8. Jänner 2024 über diesen link!





„Flotte Sohlen“ haben **1300 Euro** für *die möwe* ertanz!

Unter dem Motto „Tanz mit mir“ organisierte unsere NÖ-Kollegin Helga Huber, Obmann-Stv. des Gremium Direktvertrieb in der WKNÖ am 30. September einen Charity-Tanzabend in der Stadthalle Ybbs. Und siehe da, nicht nur die Sohlen glühten zu den Rhythmen der Primavera-Tanzband, sondern auch das Spendenkonto glüht. **Mit dem ertanzten Betrag von € 1.300,- soll ein weiterer Präventions-Workshop zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern finanziert werden.**

Direkt betrachtet!



Ihre Stimme macht Stimmung im „Weihnachtsdorf“ am 15. Dezember ab 17 Uhr

Das Gremium Direktvertrieb lädt zu einem besinnlichen Jahresausklang bei Glühwein, Punsch, Maroni und Bratkartoffeln herzlich ein. Erleben Sie ein Stimmungsbild vieler Branchen direkt vor der Wirtschaftskammer am Praterstern. Wir starten ab 17 Uhr (bis 21 Uhr). **Die Verpflegung vor Ort ist für Mitglieder des Gremiums kostenlos.**
Anmeldung: direktvertrieb@wkw.at



Großartige Stimmung ...

... beim Mitgliederfrühstück im Daniel!

Am Montag, dem 9. Oktober trafen sich wieder Mitglieder des Wiener DV-Gremiums im Hotel Daniel zum Mitgliederfrühstück.

Dabei wurden die aktuellen Angebote des Gremiums vorgestellt. Speziell das Thema **Sichtbarkeit der Direktberater** stand dabei im Vordergrund. Die vom Gremium geförderte Kampagne erfreut sich großer Beliebtheit und stellt die Direktberater und die DV-Branche in den Mittelpunkt. Elisabeth Buttura, die Obfrau, sowie ihre beiden Stellvertreter Sylvia Moser und Roman Buttura, sowie der Geschäftsführer des Gremiums Wien, Andreas Gurghianu, standen live auch diesmal wieder für Fragen und Antworten den Mitgliedern zur Verfügung. Die Mitglieder nutzten die Gelegenheit, Fragen aus vielen Bereichen anzusprechen und Neuigkeiten über geplante Workshops aus erster Hand zu erfahren. Wenn Sie noch nicht dabei waren, freuen wir uns, Sie persönlich begrüßen zu können.



Save the date: 30. Jänner 2024 im Hotel Daniel. Jetzt anmelden: direktvertrieb@wkw.at



Elisabeth Buttura
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
Wirtschaftskammer
Wien

Liebe Direktberater: Wenn etwas soweit ist, dann ist es eben soweit. Es ist an der Zeit, dass Direktvertrieb als Handelsform in Führung geht.

Schon wieder ist das Jahr 2023 fast vorüber. Sorglos gehen wir mitunter mit unserer Zeit um, sie ist einfach da, sie scheint grenzenlos zu sein. Niemand hat Einfluss auf sie, niemand kann sie aufhalten oder anhalten. Und so sind wir schnell versucht, bestimmte Vorhaben auf den nächsten Tag oder die nächste Woche zu verschieben.

Was Sie keinesfalls verschieben sollten:

2023 haben wir verstärkt den Fokus auf das Angebot an Workshops bzw. Tagestrainings für die persönliche und berufliche Weiterentwicklung für Sie gelegt.

Diese Erfolgsserie an Wissensinput führen wir 2024 fort - siehe Seite 13 -



100% Förderung: WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation“

Der WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater“ wird auch im nächsten Jahr fortgeführt. Ziel des Lehrgangs ist es, die Mitglieder mit den neuesten Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung nicht nur vertraut zu machen, sondern ihnen ganz konkrete Tools, Tipps & Tricks als auch Handlungsanleitungen für ihr tägliches Business in die Hand zu geben. Die Lehrgangskosten in Höhe von € 470,- werden für Wiener Mitglieder zu 100% gefördert.

Siehe Kolumne Seite 8

ebenso den Lehrgang „Digitale Kommunikation“. Die „Sichtbarkeitswochen“ - Seite 9 - im Zeitraum September bis November waren ein weiterer Schwerpunkt in Kooperation mit der Wiener Bezirkszeitung, um Direktberatern eine kostenlose Werbung und damit plakative Sichtbarkeit in jedem Wiener Haushalt zu bieten.

Am 15. Dezember laden wir Sie herzlich zu unserem Stand beim Weihnachtsdorf zum Ausklang des heurigen Jahres bei Glühwein, Punsch, Maroni und Bratkartoffeln direkt vor der WKW am Praterstern ein.

2024 starten wir mit einer fulminanten Impulsshow von Tobias Beck am 19. Februar 2024 im Haus der Digitalisierung in Tulln gemeinsam mit dem Landesgremium Niederösterreich. Der Vertriebs- und Network-Marketing-Profi kennt wie kein anderer die Branche des Direktvertriebs.

Ich wünsche Ihnen gute Geschäfte in der Vorweihnachtszeit, ein gesegnetes Fest, einen guten Rutsch und hoffe auf viele persönliche Begegnungen im nächsten Jahr, herzlichst Ihre

Elisabeth Buttura

See you in Tulln!

WIFI-Kurs Direktvertrieb: Ausgezeichnete Qualitätssicherung

Wissen ist Macht. Und zertifiziertes Wissen macht wettbewerbsfähiger. Ausgezeichnet!

Das ist das Alleinstellungsmerkmal für alle Neueinsteiger und erfahrene best practicer, die sich mit diesen 4 Modulen optimal vorbereiten oder ihre Kenntnisse und persönlichen Skills mit aktuellen Lerninhalten auf den neuesten Stand bringen wollen. Mit dem berufsbegleitenden Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ legen Sie jetzt den Grundstein für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Lernen Sie von den Besten, wie Sie rechtlich vorsorgen, Steuern sparen, Förderungen ausschöpfen und im direkten Kundenkontakt überzeugen können!

Mehr auf Seite 8

Termine:

15. Dezember 2024

Weihnachtsdorf

Direkt vor der WKW
am Praterstern

17. Jänner 2024

Stimmgewaltig

Mit Angela Kiemayer
Nähere Infos Seite 13

15. Februar 2024

Canva & Instagram

Mit Barbara Höller
Nähere Infos Seite 13

1.-2. März 2024

WIFI - Kurs Amstetten

„Direktvertrieb - Chance
für die Zukunft“

Anmeldung ab sofort möglich! direktvertrieb@wkw.at

Infos Seite 8!



Welche Maske setzen Sie sich auf?

Silicon Valley gilt als die Wiege des globalen Erfolgs und als der beste Ort, um sich zu vernetzen. Und Direktvertrieb? Das ist regionales Wachstum dank fester Seilschaft in einem sicheren Netzwerk. Der Erfolg ist eine Frage von unsichtbar oder sichtbar in den bunten Kommunikationskanälen. Welche Maske tragen Sie?, *fragt Mag. Helga Huber.*

Das „Anklopfen“
in unserer Branche
hat sich verändert.
Hat man früher die
Klinke geputzt, so
wird heute das
Posting genutzt.

Die Zukunft ist jetzt. Die Digitalisierung spielt im Direktvertrieb bereits jetzt eine entscheidende Rolle und wird dies in Zukunft noch viel mehr tun.

Das Wissen, wie man diese Entwicklung für sein Direktvertriebsgeschäft optimal nutzen kann, wird für den zukünftigen Erfolg entscheidend sein. Wohin geht es konkret und welche Trends zeichnen sich heute schon ab?

Hier sind die fünf wichtigsten Punkte zur Zukunft der Digitalisierung im Direktvertrieb, es geht um Sichtbarkeit und sichtbaren Erfolg im Verkauf:

1. Social selling:

Der Einfluss von sozialen Medien im Direktvertrieb wird

weiterwachsen. Direktberater werden Social-Selling-Strategien nutzen, um Kundenbeziehungen aufzubauen und Produkte über Plattformen wie Facebook, Instagram und LinkedIn zu bewerben.

2. E-Commerce und eigene Online-Shops

Online-Vertriebskanäle werden weiterhin stark wachsen. Direktvertriebsunternehmen werden die Präsenz der Online-Shops ihrer Berater ausbauen, ihren Beratern Apps und spezielle Tools bereitstellen, um Produkte und Dienstleistungen optimal digital anbieten zu können.

3. Datenanalyse und Personalisierung:

Die Nutzung von Datenanalyse und künstlicher Intelligenz

wird im Direktvertrieb zunehmen. Unternehmen werden Kundendaten nutzen, um personalisierte Empfehlungen und maßgeschneiderte Angebote bereitzustellen, was die Kundenbindung und den Umsatz steigern wird.

4. Mobile Anwendungen und Vertriebsunterstützungstools:

Mobile Apps und Vertriebsunterstützungstools werden eine immer größere Rolle spielen, um Direktberatern die Arbeit zu erleichtern.

Diese Anwendungen werden es ihnen ermöglichen, Produkte zu präsentieren, Bestellungen aufzugeben und Kundenbeziehungen zu verwalten. Und das immer noch face to face, persönlich, aber eben doch anders.


**STEUER
QUICK-TIPP**
**Mag. Sabine
Kusterski**
Steuer- und Unter-
nehmensberaterin,
Eingetragene
Mediatorin

5. Online-Schulungen und Schulungsplattformen:

Die Schulung und Weiterbildung von Direktberatern wird digitaler werden. Unternehmen und Führungskräfte werden vermehrt auf Online-Schulungen und digitale Schulungsplattformen setzen, um sicherzustellen, dass ihre Teams über die neuesten Vertriebs- und Produktkenntnisse verfügen.

Digitaler Führungstanz, das soll der Anspruch jedes Direktberaters sein

Die Digitalisierung wird den Direktvertrieb weiterhin transformieren. Jeder, DV-Unternehmern und Direktberater, die sich an diese Entwicklungen anpassen und die Vorteile der Digitalisierung nutzen, werden in der Zukunft im Direktvertrieb erfolgreich sein.

Wer es versteht, die Vorteile der Digitalisierung zu nutzen, der wird mit seinen Plänen, Träumen und Erfolgen in Zukunft ganz woanders sein. In einer Welt, in der alle von KI reden, transformiert sich unsere Branche bereits.

„Kommunikative Intelligenz“ zu beherrschen, ist unser innovativer Führungsanspruch als hybride Warenvermittler. Digitale Kommunikation kann man sehr persönlich, charismatisch, serviceorientiert und kreativ in Text und Bild gestalten.

Mein Tipp dazu auf Seite 8!

Tipps und Infos zur Jahreswende 2023

Vor dem Jahreswechsel ist die Arbeitsbelastung bei jedem sehr groß. Vieles muss unbedingt noch vor dem 31.12. erledigt werden. Trotzdem sollte man sich ausreichend Zeit nehmen, um seine Steuersituation nochmals zu überdenken, gegebenenfalls zu optimieren:

1. Vorziehen von 2024 geplanten Ausgaben

Bei Einnahmen-Ausgaben-Rechnern gilt (mit Ausnahmen) das Zufluss-Abfluss-Prinzip. Dabei ist darauf zu achten, dass grundsätzlich nur Zahlungen ergebniswirksam sind (den Gewinn verändern) und nicht der Zeitpunkt des Entstehens der Forderung oder Verbindlichkeit, wie dies bei der doppelten Buchhaltung (= Bilanzierung) der Fall ist. Beim Zufluss-Abfluss-Prinzip sind insbesondere für regelmäßig wiederkehrende Einnahmen und Ausgaben die Regelungen zur fünfzehntägigen Zurechnungsfrist zu beachten.

2. Erwerb von geringwertigen Wirtschaftsgütern

Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten bis € 1.000,00 können im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben werden. Daher sollten Sie diese noch bis zum Jahresende anschaffen, wenn eine Anschaffung für (Anfang) 2024 ohnehin geplant ist.

3. Gewinnfreibetrag bei Einzelunternehmen und betrieblicher Mitunternehmerschaft

Der Gewinnfreibetrag besteht aus zwei Teilfreibeträgen. Das sind der Grundfreibetrag und der investitionsbedingte Freibetrag. Wird nicht investiert, so steht natürlichen Personen (mit betrieblichen Einkünften) für 2023 jedenfalls der **Grundfreibetrag in Höhe von 15 % des Gewinns, höchstens aber bis zu einem Gewinn in Höhe von € 30.000,00 zu (maximaler Freibetrag € 4.500,00).**

Übersteigt der Gewinn € 30.000,00, kann ein investitionsbedingter Gewinnfreibetrag hinzukommen, der davon abhängt, in welchem Umfang der übersteigende Freibetrag durch bestimmte Investitionen im jeweiligen Betrieb gedeckt ist. (zB. bis € 175.000,00 Gewinn: 13 % Gewinnfreibetrag)

4. Geringfügigkeitsgrenze 2024 bei 518,44/6.221,28 im Jahr

Vor allem viele neuen Unternehmer, Jungunternehmer, Kleinunternehmer und Kleinstunternehmer, das sind Ein-Personen-Unternehmen (kurz EPU), haben in der Startphase ihres Unternehmens auch unselbstständige Einkünfte – oft in Form einer Nebentätigkeit mit einem geringfügigen Nebeneinkommen zu den unternehmerischen Einkünften.

Auch für diese Unternehmer spielt die Geringfügigkeitsgrenze eine wichtige Rolle, weil sie damit lohnsteuerfreies Zusatzeinkommen lukrieren können.

Wenn die Geringfügigkeitsgrenze sowie die Umsatzgrenze nicht überschritten werden, kann sich der Kleinunternehmer von der Voll-Versicherung befreien lassen. Dadurch müssen nur die Beiträge zur Unfallversicherung bezahlt werden. (Quelle: kusterski.at/Angaben ohne Gewähr)

Nähere Infos und Beratungstermin unter www.kusterski.at

level
Next Tipp:



**DIGICOM-Lehrgang:
Digitale Kommunikation für
Direktberater: „Bildwerkstatt“**
Termin: 30.11-31.12 2024 Ort: ONLINE

FÖRDERUNG: 100% durch das Gremium Direktvertrieb

Anmeldung: direktvertrieb@wknoe.at

**DIGITAL
GAME
CHANGER**
WU
EXECUTIVE
EDUCATION
MARTIN GIESSWEIN

Das Buch **Digital Game Changer** ist maßgeschneiderte Digitalkompetenz für Führungskräfte. Mit relevantem Hintergrundwissen und vielen Beispielen aus dem Buch werden auch Sie zum Digital Game Changer. Alle Checklisten und Arbeitsvorlagen als kostenfreier Download auf www.martingieesswein.com



**SOCIAL
MEDIA
INSIDE**

Mag. Helga Huber
Obmann-Stv. im
Gremium Direkt-
vertrieb

Weiterbildung ist ein essentieller Schlüssel für den Erfolg.
Wissen ist Macht, wenn man weiß, wie man Wissen einsetzt.

Digitalisierung ist **jetzt!**

Du spürst den Druck, up-to-date zu bleiben, aber weißt nicht wie? Fürchtest du, wichtige Entwicklungen zu verpassen? Ich sage Dir: Deine Angst ist unberechtigt dank unserem Lehrgang „Digitale Kommunikaton für Direktberater“

Die Digitalisierung wird den Direktvertrieb weiterhin transformieren. **Auf den Seiten 5 und 6 findest du die fünf wichtigsten Punkte zur Zukunft der Digitalisierung im Direktvertrieb.**

Daher ist es essenziell für jeden Direktberater, sich JETZT die erforderlichen Fähigkeiten im Umgang mit den sozialen Medien anzueignen. Genau dafür ist dieser Lehrgang konzipiert.

Für jeden Direktberater ist diese „neue Nähe zum Kunden“ die größte Chance, Reichweite und Akzeptanz zu erlangen. Egal, ob du erst startest und am Anfang deiner Arbeit mit Social Media stehst, oder schon Erfahrung hast – du findest alle Level im Lehrgang und zusätzlich auch wichtige Module zur rechtlichen Seite dieser neuartigen Arbeitsweise.

Denn auch hier gilt: Facebook & Co sind kein rechtsfreier Raum, und Verstöße oder Nichtwissen kann hier teuer werden.

Der Einstieg in den Lehrgang ist jederzeit möglich, im kommenden Zyklus begeben wir uns in die „Bildwerkstatt“. Der Lehrgang wird zu 100% vom Gremium Direktvertrieb gefördert.

„Ausgezeichnete“ Zukunft dank **Zertifikats-Kurs** mit Bonus



Der WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ ist die beste practice-Schmiede. Sichern Sie sich jetzt bereits die Teilnahme am 1. und 2. März 2024 im WIFI Amstetten.

Als Direktberater erzielen Sie ein leistungsgerechtes Einkommen und sind Ihr eigener Chef. Und als solcher tragen Sie Verantwortung, Geschäftspartner und Kunden vertrauen auf Ihr Know-how. Der Kurs richtet sich an Neueinsteiger und ebenso an erfahrene Direktberater, die sich optimal vorbereiten oder ihre Kenntnisse und persönlichen Skills mit aktuellen Lerninhalten auf den neuesten Stand bringen wollen. Mit der Absolvierung des 2-tägigen Kurses erlangen Sie nicht nur das unternehmerische Rüstzeug, sondern erhalten auch das Zertifikat „**Ausgezeichneter Direktberater**“.

An 2 Tagen holen Sie sich in Modulen best practice Know-how

- **Modul 1:** Direktvertrieb - eine Vertriebsform mit Zukunft
- **Modul 2:** Alles, was Recht ist - der Direktberater als Gewerbetreibender
- **Modul 3:** Gut gerüstet für den Sozialversicherungs- und Steuerdschungel
- **Modul 4:** Souverän auftreten - Businessetikette für Ihren Auftritt

Sie lernen die Arten des Direktvertriebs kennen und Wichtiges rund um das Thema Werbung, Grundlagen des Steuer- und Gewerberechts und Tipps für Ihren persönlichen Auftritt. **Wiener Direktberater erhalten eine Förderung in Höhe von 50% der Kurskosten erstattet. Einreichung der Förderung nach Vorlage des bezahlten Kursbeitrages unter direktvertrieb@wkw.at**

level Next Termine:

WIFI-Zertifikats-Kurs:

„Direktvertrieb - Chance für eine ausgezeichnete Zukunft“



Termin: 1. - 2. März 2024 Ort: WIFI Amstetten

FÖRDERUNG: 50% durch das Gremium Direktvertrieb Wien

Anmeldung siehe QR-Code. Fördereinreichung: direktvertrieb@wkw.at

DIGICOM-Lehrgang:

Digitale Kommunikation für Direktberater: „Bildwerkstatt“



Termin: 30.11-31.12 2024 Ort: ONLINE

FÖRDERUNG: 100% durch das Gremium Direktvertrieb Wien

Anmeldung siehe QR-Code.

Beatrix Gröger
Selbstständige
AMWAY
Direktberaterin
0664 7361 5808
beatrix.groeger@aon.at

Home-Tipp: Umweltschonende Produkte für zu Hause!
Wissen Sie, dass die Amway-Haushaltsprodukte durch ihre Konzentration platzsparend, preiswert, arbeits-

Regina Arnold
Selbstständige
AMWAY
Direktberaterin
0664 257 46 90
regina.arnold@aon.at

Beauty-Tipp: Hautpflege ohne Kompromisse!
Wissen Sie, dass pflanzliche Inhaltsstoffe die Haut erneuern und schützen, und gesunde Haut die richtigen Nährstoffe benötigt?

Philipp Braunböck
Selbstständiger
SPIKE-X
Direktberater
0664 210 42 26
office@spike-x.at

Gesundheits-Tipp: Ihr Immunsystem braucht Hilfe
Wissen Sie, wie viele Menschen Long-Covid oder Covid-Impfnebenwirkungen haben?
SeleNat - Wirkstoff

Kristina Bauer
Selbstständige
AMWAY
Direktberaterin
0699 1599 0842

Rafaela Vostatek
Selbstständige
HYLA
Direktberaterin
0660 322 27 01
rafaela.vostatek@hyla-austria.at

Home-Tipp: Die Reinigung, die Spaß macht!
Wissen Sie, wie Sie den Staubkreislauf unterbrechen?
Hyla - der Allrounder, mit 30 Anwendungsgebieten, mit dem Sie saugen, wischen, abstauben und Luft reinigen können. Zeitsparend, nachhaltig und ohne Folgekosten reinigen. Jetzt unverbindlich testen!
Smile-Aktion: Nassreinigung im Wert von € 300,- geschenkt zu jeder Hyla-Erdbestellung! Gültig im Aktionszeitraum.
Hier geht's zur Produktinformation: 

Direktberater ist unsere Berufung. Beratung unser Handeln. Von Allem das Beste.

Wolfgang Thell
Selbstständiger
EMMI-ULTRASONIC
Direktberater
06991 767 4000
wolfgang@thell.at

Gesundheits-Tipp: Verwenden Sie 100% Ultraschall!
Wissen Sie: Emmi-dent ist die ultimative Ultraschall-Zahnreinigung für zu Hause. Diese revolutionäre Methode geht weit über Schallzahnbürste hinaus.
Echter Ultraschall
Emmi-dent generiert den Ultraschall mit seinem direkt in den Bürsten integrierten Ultraschall-Mikrochip. Ein weltweit einzigartiges Patent. Dieser Chip schafft bis zu 96 Millionen Ultraschall-Impulse pro Minute.
www.ultraschallzahnburste.at 

Direktberater ist unsere Berufung. Beratung unser Handeln. Von Allem das Beste.

Sylvia Moser
Selbstständige
THERMOMIX
Direktberaterin
0660 92 13 110
info@sylviamoser.at

Gesundheits-Tipp: Die Unlust zum Kochen in Freude wandeln!
Wissen Sie, wieviel mehr Leichtigkeit, Begeisterung, Spaß und Abwechslung im Kochalltag möglich ist?
Thermomix your life
Showkochen zum Kennenlernen, Starthilfe & Beratung nach Bestellung für die Vielseitigkeit der kleinsten Küche der Welt! **NEU als Option:** plus TM Friend im Set bestellbar!
Smile-Aktion: € 1.528,- inkl. Garantieverlängerung bzw. laufende Angebote sichern!
www.sylviamoser.at 

Direktberater ist unsere Berufung. Beratung unser Handeln. Von Allem das Beste.

Christine Schuster
Selbstständige
ISAGENIX
Direktberaterin
0676 575 78 59
tini@fotoschuster.com

Gesundheits-Tipp: Gezielte Gesundheit dank Moringa
Wissen Sie, dass Sie mit Moringa, der indischen Superfood-Pflanze, die „Kunst des Wohlbefindens“ erleben?
Inner Beauty für Charisma
Strahlendes Aussehen durch reine Inhaltsstoffe im Collagen Elixier, wirkungsvolle Ernährungslösung durch saubere Nährstoffe heben Ihren Fitness-Level auf die nächste Stufe.
Die Produkte sind klinisch getestet. 100% natürliche Inhaltsstoffe.
nature-works.isagenix.com 

Direktberater ist unsere Berufung. Beratung unser Handeln. Von Allem das Beste.



DIREKT BERATER
smile
WOCHEN
8. - 23. Nov.
Jetzt persönliche Chefberatung sichern!

„Ihre Zufriedenheit zaubert uns beiden ein Lächeln ins Gesicht.“

We like a smile together!

BEZAHLTE ANZEIGE

100% Zustimmung und Förderung!

In Kooperation mit der Wiener Bezirkszeitung wurden im Zeitraum September bis November in 7 Ausgaben 326 Inserate platziert, kostenfrei und personalisiert für Direktberater.

Erklärtes Ziel war es, die Leistungen der Wiener Direktberater und damit natürlich das Berufsbild möglichst vielen Menschen sichtbar zu machen, Direktvertrieb als Marke in den Köpfen der Konsumenten positiv zu verankern und natürlich, gerade in der herbstlich-winterlichen Festtagszeit, den teilnehmenden Direktberatern Umsätze zu generieren.

Mit dem Regionalmedienverlag und dessen Bezirkszeitung wurde der ideale Medienpartner gefunden, flexibel bei Flächen- und Termingestaltung, leistungsfähig und reichweitenstark. Entgegen der weitläufigen Meinung, Print sei tot, erfreut sich das alteingesessene Regionalmedium einer treuen Leserschaft. Und das Konzept für den Auftritt wurde von den

teilnehmenden Direktberatern sehr positiv aufgenommen:

Bunt auffallen, seriös aufklären und servicefreundlich ankommen!

Ein charismatisches Porträtfoto, ein Expertentipp mit Problemlösung, ein Qualitätsprodukt seiner Vertriebsfirma und ein nachvollziehbares Leistungsangebot, und fertig ist der Spitzenumsatz. Von we-

gen. Natürlich, man muß nicht viel Geld für Werbung ausgeben, sondern nur genug auf die richtige Art und Weise, und dennoch lässt der Rücklauf, die erste Kontaktaufnahme oft länger auf sich warten, als einem lieb ist. Das hängt von vielen Befindlichkeitsfaktoren des Lesers ab, Reaktionszeiten können sich über eine Zeitspanne von mehreren Monaten hinauszögern.

Fazit: Ein Erfolg

Persönlichkeiten des Direktvertriebs konnten die vielfältige Produktpalette aus dem Direktvertriebsortiment plakativ präsentieren. Unser Dank gilt den teilnehmenden Direktberatern für deren professionelle Datenbereitstellung und natürlich dem bZ-Verlag für deren unkomplizierte und flexible Abwicklung. **Smile together!**



Die Entscheidung für das Wiener Printmedium Bezirkszeitung war richtig, denn die aktuelle offizielle Reichweitenanalyse zeigt die Bezirkszeitung mit 21,1% in Führung im Vergleich zu Tageszeitungen in Wien.



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

Na, Pläne aufgegangen, Ziele erreicht? Macht nichts, nächstes Jahr wird alles besser, oder? Überprüfen Sie Ihr Mindset, jetzt!



Foto: pixabay.com

Ein positives Mindset kann Sie dazu motivieren, Ihre Ziele anzugehen und sich für Veränderungen zu öffnen. Die größte Entscheidung Ihres Lebens liegt darin, dass Sie Ihr Leben ändern können, indem sich Ihre Geisteshaltung ändert, sagte einst Albert Schweitzer.

Jeder Mensch hat bestimmte Denkweisen, die grundlegend für seine Sichtweise auf alles sind. Manche glauben, sie müssen einfach perfekt sein. Niemand aber ist perfekt.

Erfolgsfalle Perfektionismus

Perfektionisten denken, dass sie niemals gut genug sind und streben daher ständig nach Wertschätzung. Sie haben Angst vor Veränderungen oder Überraschungen, da sie hier keine Kontrolle mehr haben. Perfektionisten haben zwar oftmals große Ziele, werden aber meist auf dem Weg dorthin von anderen überholt.

Überholt von Menschen, die lieber fehlerhaft beginnen anzufangen, statt wie Per-

fektionisten perfekt zu zögern. Perfektionisten erzeugen Druck, Druck bei Geschäftspartnern, Kunden und Druck auf sich selbst.

Starke Führung braucht keinen Druck, sie erzeugt Sog

Mit Druck zu führen ist keine Kunst, abgesehen davon, dass es Menschen auf Dauer fertig macht. Die Kunst ist es aber, darauf zu achten, dass Talente richtig eingesetzt werden, die unternehmerischen Themen spannend zu gestalten und dafür zu sorgen, dass sich die richtigen Menschen hinter diese Themen stellen. Wachstum geschieht durch Sog, wie Faszination und Begeisterung. Und diese Werte entstehen durch Entdecken, Erkennen, Entwickeln und Erleben. Die notwendige Bedingung: Interesse.

Mindset überprüft, Änderung notwendig?

Wer ein Growth (Wachstums) Mindset

hat, ist überzeugt, seine Fähigkeiten weiterentwickeln zu können, lernt, Dinge besser zu verstehen, sieht Fehler als Möglichkeit, etwas Neues auszuprobieren. Im Gegensatz zum Fixed (statischen) Mindset sollten Sie sich eine Denkweise aneignen, die einen Misserfolg in einen Erfolg verwandeln kann.

Und besonders Neueinsteiger sollten überprüfen, ob sie für das Network-Marketing geeignet sind.

Ich biete Ihnen gerne Hilfestellung mit meinem „Spiegel-Check“, der für Sie zum Download bereitsteht.

zacharias-akademie.com/bonus

Prof. Dr. Michael Zacharias

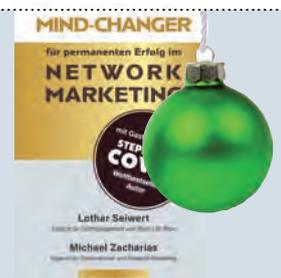
„Ich habe fast 30 Jahre lang an der Hochschule Worms als Professor die Fächer Direktvertrieb und Network-Marketing gelehrt, intensive Forschungsarbeit über die Branche betrieben und zahlreiche Studien und Publikationen veröffentlicht.“

Mich hat jeher fasziniert, dass Menschen – egal welcher Herkunft und Ausbildung – die Möglichkeit haben, mit Network-Marketing ein eigenes Geschäft zu starten.“ www.zacharias-akademie.com

Next Tipp:

Noch keine Geschenksidee?

Das Buch Mind-Changer hilft Ihnen, das richtige Mindset, die Prinzipien des Network-Marketings und praktische Tools für den erfolgreichen Aufbau Ihres persönlichen Geschäfts zu finden. Entfachen Sie die volle Kraft des Network-Marketings, indem Sie proaktiv handeln, das Endziel im Blick behalten, Prioritäten setzen, eine Win-Win-Mentalität entwickeln, empathisch zuhören, Synergien schaffen und stets an Ihrer persönlichen Weiterentwicklung arbeiten. **Limitierte Auflage. Order unter www.zacharias-akademie.com**





Ganz einfach: „Gründen“ Sie Ihre Zukunft ganz entspannt!

Der Einstieg ins Unternehmertum als EPU-Direktberater ist risikolos und ohne große Hürden machbar:

Die Online Gründungsberatungen finden in NÖ bei den zuständigen Bezirksstellen statt, in Wien in der Wirtschaftskammer direkt.

Im Sinne eines „one stop-shop-Prinzips“ werden alle für die Gründung wichtigen Informationen dort kommuniziert. In erster Linie betrifft dies die Themen Sozialversicherung (auch der Antrag für Kleinunternehmer wird erklärt und bei Zutreffen gemeinsam befüllt) und Steuer. Für Neugründer ist natürlich wichtig, wie viele Kosten effektiv auf sie zukommen (Kleinunternehmer = nur Unfallversicherung SVS und Grundumlage an das Gremium DV). Auch das NeuFöG und viele andere Dinge werden erklärt.

So geht's in NÖ:

Zur Buchung einer Onlineberatung kommt man immer, wenn man zuvor auf die konkrete Bezirksstelle und dann auf „für eine persönliche Beratung“ geht. Vereinbaren Sie bitte einen Termin online.



So geht's in Wien:

Termin beim Gründerservice unter +43 1 514 50 1050

Querdenker landen ganz woanders. Weil sie über den Tellerrand hinausschauen, an die Grenze gehen, Vordenker sind für das große Ganze.

Einfach aus der Reihe tanzen und die Welt auf den Kopf stellen! Mit guten Vorsätzen 2024:

Einfach einmal Nein sagen!

Zu viel Routine, zu viel Alltagstrott, zu wenig Ich und zu wenig Lebensfreude? Was dir häufig im Wege steht, um deine Work-Life-Balance zu sichern, trägt den Namen Empathie. Das ist zwar per se eine positiv besetzte, menschliche Eigenschaft, und deren Mangel wird oft beklagt – aber wenn sie dich zu sehr einschränkt, wird es Zeit, sie im Zaum zu halten. Der Gedanke, die Work-Life-Balance mit unorthodoxen Mitteln und Wegen auf den Kopf zu stellen, schlummert dennoch in den meisten Menschen. Deshalb ist das dein erster Schritt: Sag das „Zauberwort“ nein. Sag einfach einmal nein, wenn sich die Gefallen häufen, wenn du das Gefühl hast, von anderen bestimmt zu werden. Nimm deinen Alltag wieder selbst in die Hand.

Kannst du verzeihen?

Man muss verzeihen können. Das Leben eines Menschen ist zu kurz, als dass er es mit Nachtragen und Rachsucht hinbringen könnte. Wie wir alle, wurdest auch du sicher schon einmal verletzt, oder? In einer solchen Situation hast du zwei Möglichkeiten. Entweder ist dir diese Person egal und du möchtest keinen weiteren Kontakt – dann lass von diesen Menschen los. Oder dir liegt etwas an dieser Person, dann musst du verzeihen. Wenn du verzeihst, ist dies gut für dich und auch für den anderen. Negative Emotionen kosten beidseitig Energie und Nerven.

Dies ist sicher nicht immer einfach, aber hier einige Tipps:

Entscheide dich bewusst fürs Verzeihen! Es funktioniert nur, wenn du es auch wirklich willst.

Versetze dich in andere Menschen hinein! Welche Gründe hatte deren Verhalten? Hast du vielleicht sogar dazu beigetragen?

Lass los! Hake das Thema endgültig ab, nachdem du jemandem verziehen hast.



Tanz dich ins Glück ...

Die Bewegung kann auch durchaus heilsam sein, denn der körperliche Ausdruck im Tanz ist mehr als nur einfache Bewegung. Musik und Bewegung regen uns dazu an, auch unsere Emotionen in die Bewegung zu verpacken und dadurch besser verarbeiten zu können. Beim Tanzen werden Endorphine – unsere Glückshormone – freigesetzt.

Tipps aus dem Ballkalender:

Hauptstadtball St. Pölten - 13.1.2024, VAZ

NÖ-Bauernbundball - 13.1. 2024, AC-Wien

Tirolerball - 3. Feb. 2024, Wiener Rathaus

Boogieball - 23. März 2024, Stockerau

Danke!

Für das Engagement von 8.000 Direktberatern ...
Für über 100.000 Euro an Spendengeldern ...
Für 57 Präventivworkshops an Volksschulen ...
zur Verhinderung von Gewalt und
sexuellem Missbrauch an Kindern!



Inspiration

Direktvertrieb, ein Führungstanz auf dem Handelsvulkan, auf dem nur Spitzenleistungen vor noch chaotischeren Zeiten bewahren? Das Weiterbildungsprogramm 2024 des Gremiums Direktvertrieb Wien sichert die unternehmerische Qualität der Direktberater und beflügelt den Führungsanspruch als hybride Warenvermittler in der Sparte Handel.

Führungstanz dank Erfolgsstimmung

Eine sich massiv und rasch verändernde Handelslandschaft mit wechselnden Rahmenbedingungen und die Sehnsucht der Menschen nach einer zufriedenstellenden Work-Life-Balance beflügelt immer mehr Umsteiger (vom Angestellten zum Selbständigen) Vollzeit oder nebenberuflich in den Direktvertrieb einzusteigen, um zum Aufsteiger zu werden.

Das Gremium Direktvertrieb ist der Turbo zum Erfolg

Die Mitgliedschaft im WKW-Gremium Direktvertrieb ist der ultimative Hebel zur Erfolgsmaximierung. Die Weiterbildungsoffensive des Gremiums verbessert das Image des Berufsstandes und sichert die unternehmerische Qualität der Direktberater. Direktberater haben das Zeug zu Führungspersönlichkeiten.

Die Weiterbildungsinitiative steigert die Servicequalität und generiert mehr Mitgliedernutzen und beflügelt Neugründer.

Die Macht der Stimme, sie ist Ihr Werkzeug zum Erfolg

Führungspersönlichkeiten wissen, dass alles miteinander zusammenhängt, und dass die Stimme die akustische Visitenkarte ist. Die berühmten Redner der Antike hielten sich an das Motto: "Ein zweitklassiger Inhalt in einer erstklassigen Verpackung erzeugt beim Zuhörer mehr Wirkung als ein erstklassiger Inhalt zweitklassig verpackt." Die Stimme des Menschen hat Macht: Unsere Wirkung auf andere hängt zu nahezu 40 Prozent vom Klang der Stimme ab und nur zu sieben Prozent vom Wortinhalt. Die Stimme offenbart die Persönlichkeit, sie verrät das tatsächliche Befinden, Gefühle und Stimmungen. Der Ton lässt hören, ob man nur Lippenbekenntnisse abgibt oder innerlich zu seinen Anliegen steht. Eine trainierte Stimme, freies und ausdrucksvolles Sprechen, sind somit auch die besten Voraussetzung für ein überzeugendes Auftreten.

Wer es versteht, seine Stimme gezielt einzusetzen, hat die Zuhörer auf seiner Seite.

Unserem wichtigsten Kommunikationsinstrument begegnen wir jedoch oft mit einer erstaunlichen Achtlosigkeit – oder gar Verachtung. Viele Menschen ignorieren einfach, wie sie klingen. Anders als die Far-

be der Augen oder die Form der Nase ist die Stimme wandelbar. Training und die richtige Technik können sie wohlklingender und leistungsfähiger machen.

Wie unserem Outfit oder unserer Körpersprache sollten wir uns vermehrt um unser „akustisches Erscheinungsbild“ kümmern.

Nur 60 Millisekunden braucht unser Gehör, das denkbar feinste Messinstrument für Zwischentöne, um die Gefühlsbotschaften zu dechiffrieren, die in der Stimme mitschwingen.

Ein „Hallo“ eines vertrauten Menschen am Telefon reicht uns, um zu erspüren, wie es ihm geht. Selbst dann, wenn er versucht, uns gute Laune vorzuspielen. Das Ohr, sagt ein französisches Sprichwort, ist der Weg zum Herzen.



Work-Life-Balance ist ein Tanz zwischen Effektivität und Erfüllung. Der Besuch eines Workshops kann beruhigend wirken, denn Wissen gibt Sicherheit. Und damit ist alles in Balance.



Nachlese: Sichtbarer Erfolg mit Mag. Claudia Wurzer

Das Wiener Landesgremium setzte im Jahr 2023 verstärkt den Fokus auf das Angebot an Workshops bzw. Tagestrainings für die persönliche und berufliche Weiterentwicklung der Direktberater.

Die Themen der Workshops waren „Kraft ihrer Persönlichkeit zum Erfolg“ | „Ihr digitaler Auftritt: So präsentieren Sie sich online“ | „Mehr Kunden durch Empfehlung“ | „Face Communication“ | „Authentisch erfolgreich verkaufen“ | Tagestrainings „Sichtbarkeitsbooster“ mit praktischen Tools zum Aufbau von Wohlstand und der Schärfung des Blicks auf ein selbstbestimmtes Leben nach den eigenen Werten, Maßstäben und Zielen.

Wegen Erfolges wiederholt am 22.11:

Der Workshop "Sichtbarkeitsbooster I" am 11. Oktober mit Frau Mag. Claudia Wurzer ist wieder erfolgreich gestartet, und so freuen wir uns, dass wir wieder unsere Mitglieder des Direktvertriebs zu mehr Sichtbarkeit in Ihrem Tun unterstützen und fördern können. Der 22. November war wieder dicht gepackt mit Inspirationen, Übungen für die Bearbeitung bzw. Auflösung so manch innerer Verhinderer! Die Motivation zur Veränderung war groß und wir gratulieren den TeilnehmerInnen zu ihrem JA und wünschen viel Erfolg bei mehr Sichtbarkeit!

Die Stimme ist Werkzeug des Erfolgs

Die beiden Masterminds hinter den Weiterbildungsinitiativen des Gremiums Direktvertrieb Wien (siehe Foto rechts) scouten immer Top-Speaker zu aktuellen Themen und sind unisono der Meinung: „Viele Menschen haben Angst davor, dass es Ihnen beim Sprechen in der Öffentlichkeit wortwörtlich die Sprache verschlägt, die Stimme einfach nicht mehr so tut, wie man das selbst will. Wenn Sie Ihren Atemtyp kennen und sich Ihre Stimme trainiert und gefestigt hat, wird nie wieder Ihre Stimme versagen. Genau dieses Thema ist auch für den Direktvertrieb interessant.“

Spontanes Engagement einer gefragten Top-Speakerin

Die Vortragende Frau MMag. Angela Kiemayer, Top100 Trainerin, TopCoach bei Germanys next Speakerstar, Sprechtrainerin, Sängerin und Autorin, ist eine



Am Foto rechts vlnr.: Obfrau Elisabeth Buttura, Sprechtrainerin MMag. Angela Kiemayer, Sylvia Moser, Obfrau-Stv. im Gremium Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer Wien

Expertin, wenn es um Stimme und Auftritt geht. Die Stimme offenbart die Persönlichkeit, sie verrät das tatsächliche Befinden, Gefühle und Stimmungen. Der Ton lässt hören, ob man nur Lippenbekenntnisse abgibt oder innerlich zu seinen Anliegen steht. Eine trainierte Stimme, freies und ausdrucksvolles Sprechen, sind somit auch die beste Voraussetzung für ein überzeugendes Auftreten.

Workshop 17. Jänner 2024, 19h

Exklusiv für Direktberater findet dieser Workshop in der WKW statt.

Anmeldung: direktberater@wkw.at

15. Februar 2024: Mehr Sichtbarkeit im Direktvertrieb - Workshop Teil 1 mit Praxistipps für Instagram & Canva

Da Teil 1 dieses Workshops am 27.11.2023 bereits ausgebucht ist, wiederholen wir Teil 1 am 15.2.2024. Um 19.00 Uhr erfahren Sie, wie Sie Ihre eigene Marke aufbauen und positionieren können. Wir geben Ihnen wertvolle Tipps zur Kommunikation im Direktvertrieb. Erleben Sie Live-Praxistipps für Instagram und Canva und erfahren Sie, wie Sie einen Account erstellen, und worauf Sie dabei achten sollten. Die Vortragende Barbara Höller, eine Expertin für Markenaufbau, Sichtbarkeit und Social Media, ist selbst Unternehmerin. Sie wird zum Thema „Marketing für Einsteiger: Praktische Tipps zur Steigerung Ihrer Sichtbarkeit“ einen Impulsvortrag mit anschließender Praxisanleitung halten.

Barbara Höller verfügt über langjährige Erfahrung in renommierten Werbeagenturen und hat ihr Können in der Entwicklung umfassender Markenidentitäten unter Beweis gestellt. Von der Konzeption bis zur finalen Umsetzung konzipiert sie durchdachte visuelle Kommunikationsstrategien und kreiert kreative und innovative Marken, die von ihrer Strategie bis zu ihrer Umsetzung Maßstäbe setzen.

Smokings und Ballkleider werden wieder aus dem Kasten geholt, die Ballsaison steht vor Tür.



Darf ich bitten?

Es ist so wie im Direktvertrieb: Tanzen verführt Menschen und verbindet sie miteinander.

Viele Menschen haben Angst, sich beim Tanzen vor anderen zu blamieren. Dabei ist uns das Rhythmusgefühl bereits in die Wiege gelegt. Sich im Takt der Musik zu bewegen, trägt zur Regeneration und Fitness von Körper und Psyche bei. So hebt es beispielsweise die Stimmung und

hilft beim Stressabbau und macht gute Laune und verleiht Selbstbewusstsein.

Tanzen fördert das Selbstbewusstsein

Es geht um Dich und deinen einzigartigen Ausdruck! Du bist in Ordnung so wie du bist. Du kannst selbstbewusst deinen Impulsen von Innen nach Aussen folgen. Das freie Tanzen verbindet dich auf spie-

lerische Weise mit deinem Körper, deinen Gefühlen, deiner Intuition.

Unsere Gesellschaft belohnt oft das rationale Handeln und stellt das Emotionale in den Schatten. Intuitive Menschen haben eine starke innere Stimme, das ist eine Stärke vieler Menschen, die im Direktvertrieb tätig sind. Weil Führungspersönlichkeiten das tun, was ihnen am Herzen liegt, sie lieben „Führungstanz“.



Dacia: Up & Go ist ein Erfolgsmodell!

Das UP&GO-Angebot entspricht den Bedürfnissen von Kunden, die ein neues Fahrzeug kaufen möchten, das sehr gut ausgestattet ist (UP) und schnell geliefert werden kann (GO).

In Österreich sind folgende UP&GO Modelle mit einem Preisvorteil von bis zu Euro 500 verfügbar:

- Duster Journey+ mit Blue dCi 115 4x4 ab Euro 25.090.-
- Sandero Stepway Extreme+ mit TCe 90 (6-Gang Schaltgetriebe) ab Euro 18.190.-
- Jogger Extreme+ mit TCe 110 (6-Gang Schaltgetriebe) ab Euro 22.290.-

MOBILTÄT



Die Suzuki „Edition Snowfox“ feiert Welt-premiere

Die erste konsequent umgesetzte Sondermodell-Reihe ist mit schneeweißen Kunstfell-Applikationen auf der gesamten Karosserie und im Innenraum ausgestattet.

„Gerade in Zeiten, in denen moderne Autos immer weniger erkennen lassen, aus welcher Designfeder sie stammen, ist es umso wichtiger, endlich wieder positiv herauszustechen, ein Zeichen zu setzen, das jeden Suzuki Snowfox auf den ersten Blick erkennbar macht. Dabei sollen unsere Schneefüchse auch Sammler anziehen, die sie vielleicht sogar zu Kultobjekten küren. Jede Menge Kunstfell ist dabei nur einer von vielen Vorteilen, die ab heuer künftig jeden Winter Programm sind. Denn in jedem Modell stecken modernste Technologien, die seiner auffälligen Erscheinung um nichts nachstehen“, so Roland Pfeiffenberger MBA, Managing Director SUZUKI AUSTRIA.
www.suzuki.at

Danke!

Wir danken unseren Sponsoren für die Unterstützung

zur Durchführung des Charity-Tanzabends, bei dem 1.300 Euro zu Gunsten des Gewaltpräventionsprojekts von *die möwe* erntanz wurden.





die möwe

Kinderschutz hat einen Namen

**Über 10 Jahre Direktberater - Engagement.
Mehr als 100.000 Euro Spendengelder.
57 Präventivworkshops
an Volksschulen durchgeführt**

Und jetzt erst Recht!

Aufklären

**Gewalt und Missbrauch
keine Chance geben**

„Trau dich!“



WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN
Der Direktvertrieb

Spendenkonto **Wien:**

IBAN: AT27 2011 1800 8090 0002



WIRTSCHAFTSKAMMER NIEDERÖSTERREICH
Der Direktvertrieb

Spendenkonto **Niederösterreich:**

IBAN: AT54 2011 1800 8090 0001

www.die-moewe.at

Empfänger / Mitglied:

Impressum: Eigentümer, Herausgeber: DIE 8 GROUP OF COMMUNICATION, Karl Kremser, A-7033 Pötsching, Brunnengasse 4 (im Auftrag von WKW, LG Direktvertrieb, Straße der Wiener Wirtschaft 1, 1020 Wien) Verleger: DIE 8 MEDIAGROUP KG, 1120 Wien, Marschallplatz 23 / 8 / 75 **Offenlegung:** Die Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz ist unter di8.com/impressum ständig abrufbar. **Chefredaktion:** Andreas Gurghianu **Redaktion:** Elisabeth Buttura, Sylvia Moser, Herbert Lackner, Mag. Sabine Kosterski, Mag. Halga Huber, Karl Kremser, Daniela Faust **Fotos:** Pixabay.com, Sylvia Moser, Herbert Lackner, Fotolia.com, Milo Tessler, die möwe, Mag. Sabine Kosterski, Die8, S. Kneist, S. Unger, K. Plange, Mag. Bernhard Gruber, Randy Gage, Prof. Dr. Michael Zacharias, V. Krieger, C. Zabeck, MG, Jeff Fasano, Wolfgang Maier, Mag. Michael Bergauer. Die Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/ Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlegers erlaubt. **Gendering:** Die 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 Verlegers oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen. **Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2023.** Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin an alle WKW-Mitglieder des Gremium Direktvertrieb.

We like a smile together!



Das Gremium Direktvertrieb ist Partner von über 8.000 Direktberatern in NÖ und Wien und schafft wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen in der größten Handelsform Direktvertrieb.



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 50% Bonus!

WIFI-Kurs mit Zertifizierung

Der 4-modulige Lehrgang „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ ist das Rüstzeug für erfolgreiches Business und zertifiziert zu ausgezeichneten Direktberatern. Weitere kostenlose Seminare oder Webinare fördern die Kompetenz als Direktberater.



Lehrgang zu 100% gefördert!

Lehrgang „Digitale Kommunikation“

2022 haben wir den Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater:innen“ entwickelt und sehr erfolgreich gestartet. Die Kosten in Höhe von € 470,- werden zur Gänze durch das Gremium gefördert. Rechtzeitig anmelden!



Event-Teilnahme kostenlos!

Einladungen zu Events & Meetings

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



Elisabeth Buttura
Obfrau

Sylvia Moser
Obfrau-Stv.

KR Roman Buttura
Obfrau-Stv.

Josef Dorn

Mag. Huberta
Eckel

Ing. Frank
Erdrbrügger

Görec Okan

DI Jadali Qumars



Kristina Johanna
Bauer



Dr.rer.nat Claudia
Maria Nichterl

Unsere klugen Köpfe. Die Ausschussmitglieder im Gremium



Fragen Sie unsere best practice Experten

Wenn sich 16 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.**



Manuela
Weißenbacher



Wolfgang
Schlader

Mitgliederfrühstück 30. Jänner 2024 - Seite 2



Andreas Gurghianu
Geschäftsführer



DI (FH) Petra
Christina Thomar



Mag. Bernhard
Ernst Gruber



Julia Brigitte
Buttura



Wolfgang
Thell