

BEST DIREKT BERATER



Wien: Mehr Wissen um mein Business

Juni 2015



Multi-Level-Marketing kein Pyramidenspiel!



Unternehmergeist:
Motivation im Job
Marktforschungsanalyse
Direktvertrieb Seite 6



Zeitgeist:
Innovation am POS
Verkauf von Kosmetika
allerorts möglich .. Seite 8



Freigeist:
Work-Life Balance
17. „möwe“-Workshop
finanziert Seite 10

PROMOTION P.b.b. Verlagspostamt Z.Nr. GZ 022030698 M. Ausgabe 6/2015 DIE 8 Marketinggroup KG, Mariahilferstr. 158/Top 152, 1150 Wien
Foto: picturesborn-Nessler | Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ EUR 2,- Abo EUR 10,-

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





Elisabeth Buttura
Obfrau des Landesgremiums
Wien



Eigentümer, Herausgeber und Verleger:

DIE 8 Marketinggroup KG, A-1150 Wien,
Mariahilferstr. 158/Top 152, Tel.+43/1/
810 3400 - 3 DW Verlagsleitung
E-Mail: faast@die8.com

Geschäftsführung: Daniela Faast

Mitherausgeber: Wirtschaftskammer Wien,
Gremium Direktvertrieb, Schwarzenberg-
platz 14, 1040 Wien

Produktion: DIE 8 Marketinggroup KG

Chefredaktion: Daniela Faast

Redaktion: Andreas Gurghianu,
KommR Roman Buttura, Margareta Bauer,
Brigitte Wolfsbauer, Herbert Lackner,
Vanessa Böhm, Kalina Simeonova,
Mag. Gudrun Schubert, Mag. Axel Blanck,
Karl Kremser, Johann Kabicher

Fotos: Picturesborn/Nessler, Herbert Lack-
ner, Fotolia.com, Wilke, Wolfgang Mayer,
Renault, Michael Lehner, die möwe, Unter-
nehmerservice WKÖ, WIFI, Die8 Werbegroup,
Fiat, Volvo, Piper-Verlag.

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

Anzeigenkontakt-Marketing:

DIE 8 Marketinggroup KG, Mediadaten unter
www.die8.com (Klick Mediadaten)

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

Artikel und Leserbriefe geben nicht unbe-
dingt die Meinung der Redaktion wieder. Der
teilweise oder vollständige Nachdruck von
Artikeln/Fotos ist nur mit schriftlicher Geneh-
migung von DIE 8 MarketingConsulting KG
erlaubt. Für sämtliche angeführten Wort-
schöpfungen/Wort-Bildmarken etc. liegen die
Rechte bei DIE 8 Werbegroup. Zuwiderhand-
lungen werden gerichtlich geahndet.

Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2015

Gute Arbeit in einem guten Leben in Harmonie

Das ist Direktvertrieb, werte Unternehmerin und werter Unternehmer!

Zu Beginn möchte ich mich herzlich bei all jenen bedanken, die bei der letzten Wirtschaftskammerwahl von ihrem Wahlrecht Gebrauch gemacht haben. Die Wahlbeteiligung im Direktvertrieb lag deutlich über dem Schnitt des gesamten Handels.

Details zum Wahlergebnis und die neu gewählten Ausschussmitglieder finden Sie im Blattinneren ... Seite 12

Nach 20-jähriger Tätigkeit als Obmann für den Direktvertrieb wird mein Mann, KommR Roman Buttura, auch weiterhin als Stellvertreter im Gremium aktiv sein. Ich selbst bin seit 27 Jahren im Direktvertrieb tätig, habe Höhen und Tiefen live miterlebt und gesehen, wie sich der Direktvertrieb sehr positiv entwickelt hat.



Und wieder wurde viel für Ihr Business erreicht Seite 8

Die Rahmenbedingungen für Ihr Geschäft haben sich enorm verbessert, und wir genießen auch dank der Arbeit des Gremiums einen ausgezeichneten Ruf. Der Schutzverband bestätigt: Multi-Level-Marketing ist kein Pyramidenspiel. Und: Kosmetika dürfen von Direktberatern allerorts verkauft werden!



Mit einem „möwe“-Spendenscheck Seite 10

konnten wir im Rahmen unseres Gemeinschaftsprojektes mit den Kollegen aus Niederösterreich in der Volksschule St. Martin den mittlerweile 17. Präventionsworkshop finanzieren. Der Scheck wurde am 27. März überreicht, das mediale Interesse an unserem Engagement wird immer größer und

unterstreicht die Seriosität unserer Tätigkeit.

Im Juni werden wir bei der Klausurtagung des Gremialausschusses die Weichen für die Arbeit der nächsten 5 Jahre stellen.

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit dem neu gewählten Ausschuss und werde alles daran setzen, in die Fußstapfen meines Mannes zu treten, um den erfolgreichen Weg des Gremiums weiter zu gehen. Wenn Sie Wünsche und Anregungen haben, wie wir Sie bei Ihrer Tätigkeit noch besser unterstützen können, schreiben Sie uns ein E-Mail an: direktvertrieb@wkw.at Unser Slogan „mobil, modern, menschlich“ wird uns in den nächsten Jahren weiter vorantreiben, damit Sie sich im Gremium Direktvertrieb bestens vertreten fühlen.

Herzlichst, Ihre Obfrau Elisabeth Buttura

Schreiben Sie uns, was Sie sagen wollen!

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

*Gewinnen Sie
Ihre verdiente Auszeit!

direktvertrieb@wkw.at

Unter allen bis 30. Mai 2015 einlangenden Lesernachrichten verlosen wir 3 x 2 Nächte für 2 Personen inkl. Halbpension im Seehotel „Der Reisinger“ in Neufeld. Die Teilnahme an der Verlosung ist an keine Verpflichtung gebunden, der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Preis nicht in bar ablösbar.



Knackige Botschaft im Telegrammstil

Weltweit nutzen bereits rund 300 Millionen Menschen den Kurznachrichtendienst. Gerade für Menschen im Direktvertrieb ist dieses Social Media Instrument die ideale Plattform für Net(t)working.



Kein Vöglein hätte Jack Dorsey je geflüstert, dass sein Tool so einschlägt.

Eigentlich wollte der Softwareentwickler nur einen internen Nachrichtendienst für seine kleine Firma einrichten, doch Twitter wurde schnell auch außerhalb seines Unternehmens populär. Eine Nachricht darf zwar nicht länger sein als 140 Zeichen, doch gerade das macht die Faszination von Twitter aus. Man begegnet sich viel freier und offener als auf anderen Plattformen, weil man mit den kurzen Tweeds knackig etwas ins Gespräch wirft. Ein ko-

stenloser Account ist schnell angelegt. Es ist eine unglaubliche Menge an Inhalten, die man schneller als mit jedem anderen Medium erhält.

Was sollte man als Neuling twittern?

Alles, was für das eigene Netzwerk interessant sein könnte, raten Experten. Um lange Internetadressen platzsparend in 140 Zeichen unterzubringen, gibt es Dienste, die Links verkürzen, wie zum Beispiel Bitly.com. Sie machen aus jeder Adresse einen kurzen Link, der auch zur jeweiligen Seite führt. Anhand eigen-

er Tweets und der Nutzer, denen man folgt, macht Twitter Vorschläge, wem man noch folgen könnte. So entsteht schnell ein Netzwerk von Menschen mit gemeinsamen Interessen.

Eine weitere Möglichkeit, neue Kontakte zu gewinnen, ist Hashtag (die Suche per Doppelkreuz #).

Hashtags machen beliebige Begriffe zu Schlagwörtern und bündeln die Debatte auf diese Weise zu einem bestimmten Thema. Grundsätzlich ist alles, was man auf Twitter schreibt, öffentlich! Jeder kann also alles lesen, was andere twittern – ausgenommen sind nur Direktnachrichten, die Nutzer privat austauschen können, wenn sie sich gegenseitig folgen.

Auch wenn man das @-Zeichen an den Anfang einer Nachricht stellt, kann man den Leserkreis auf den Accountinhaber und die gemeinsamen Follower einschränken.

Twitter für Anfänger: Account ist kostenlos



Gebraucht wird nur eine E-Mail-Adresse. Vor dem Nutzernamen, der vom echten Namen abweichen kann, steht immer ein @-Zeichen. Neulingen sei empfohlen, erst einmal Konversationen anderer zu lesen,

bevor man loslegt. Zum ersten Einstieg sucht man Menschen, die man kennt, und folgt ihnen. Das läuft per Suchmaske, in die man Namen eingibt. Nach einem Klick auf „Folgen“ werden die Nachrichten dieser Twitterer dann im eigenen Profil angezeigt. Je mehr Menschen man folgt, desto mehr Tweets laufen auf.



BE IN BLACK

GEISTIGES ZENTRUM FÜR SCHWARZE ZAHLEN

Wir ziehen Bilanz.

**START UP
CONSULTING**

**MARKETING
MULTI CHANNEL**

**LEADERSHIP
COACHING**

**PERSONALWESEN
WORK LIFE**



Bettina Lorentsich, MSc, MBA
Obfrau der Bundessparte Handel in der
Wirtschaftskammer Österreich

immer beliebter

Ist es möglich, einen sogenannten privaten Account anzulegen?

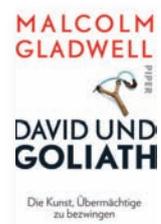
Natürlich, dann muss jeder potentielle Follower erst freigeschaltet werden. Neue Follower gewinnt man über gute Inhalte, wissen nicht nur Insider. Denn spannende Tweeds werden gerne als Retweets weiterverbreitet. Dafür klickt man auf „Retweeten“ und alle Follower bekommen die Nachricht. Von diesem Schneeballsystem profitieren Anfänger besonders, wenn ein Nutzer mit vielen Followern eine ihrer Nachrichten weiterverbreitet. Tweets mit Fotos und Videos werden doppelt so oft retweetet wie Tweets nur mit Text.

Einen Mehrwert für andere kann man auch durch das Anlegen von Listen bieten.

Mit dieser Funktion von Twitter wählt man interessante Nutzer aus und fügt sie thematisch zusammen. Es lässt sich einstellen, ob Listen privat oder öffentlich sind. Letztere können von anderen eingesehen und abonniert werden. Listen sind ideal, um die Informationsflut zu strukturieren.

Bevor Sie nun lostwittern, sollten Sie eines wissen:

„Die Kunst des Social Networking besteht darin, dem virtuellen Raum die Kraft des realen Lebens zu geben“.



David und Goliath

Das Buch erzählt von gewöhnlichen Menschen, die sich Riesen entgegenstellen. Gegen erdrückende

Mächte können auch scheinbar unterlegene Gegner siegen. Ob listige Krieger, geschickte Sportler oder geniale Softwareingenieure: Gladwell zeigt mit einer Fülle von Beispielen und in dem von ihm gewohnten originell-argumentierenden wie sorgfältig begründeten Stil, dass Triumph keine Frage der Größe, sondern der inneren Haltung ist. Lehrreich und spannend! (ISBN: 978-3-492-30571-6, Piper Verlag)

Thema: „Registrierkassenpflicht“

Mit der Steuerreform will die SPÖ eine Registrierkassenpflicht samt „Fiskal-Chip“ einführen, die 1 Mrd. Euro an zusätzlichen Steuern bringen soll.

Warum ist der Handel dagegen?

Nicht nur der Handel ist dagegen, auch das Handwerk, Gewerbe und Tourismus. Im Grunde betreiben da eine Regierungspartei und manche Experten der Steuerreformkommission aktiv Rufschädigung an Österreichs Unternehmen. Denn anzunehmen, dass aus einer lückenlosen Registrierkassen-Pflicht 1 Mrd. € an zusätzlichen Steuereinnahmen zu lukrieren wäre, ist die empörende Unterstellung, die Betriebe würden vorsätzlich betrügen. Ein starkes Stück. Diese Milliarde ist reines Wunschdenken. Fatal nur, dass darauf eine ganze Steuerreform aufbaut, die daher von falschen Voraussetzungen ausgeht. Dazu kommt, dass die Betriebe finanziell und bürokratisch enorm belastet werden.

Im Bericht der Steuerreform wird eine Studie zitiert, nach der die Mehrwertsteuerlücke in Österreich 3,2 Mrd. (12% des Aufkommens) beträgt und mit der Einführung der Kassenpflicht mind. 1 Mrd. Euro „zu holen“ ist. Sie glauben wirklich, dass da nichts dran ist?

Noch einmal: Dass mit der Einführung der Kassenpflicht Mehreinnahmen von 1 Mrd. Umsatzsteuer zu holen ist, ist reines Wunschdenken. Schaut man sich die Studie genauer an, dann sieht man, dass in vielen Ländern, in denen bereits die Kassenpflicht eingeführt wurde, die Mehrwertsteuerlücke um einiges größer ist, als in Österreich. So hat die Lücke im Jahr 2012 beispielsweise in Ungarn 25%, in Italien 33%, in Polen 25% und der Slowakei 39% betragen. In diesen Ländern kam es außerdem zu einer Vergrößerung der Lücke gegenüber dem Vorjahr – trotz Kassenzwang! Das zeigt ja, dass die Registrierkassenpflicht eine finanzielle Belastung für die Betriebe darstellen würde und nichts bringt.

Was würde allein den Handel die Registrierkassenpflicht kosten?

Für Österreichs Handelsunternehmen kämen wohl Kosten von weit mehr als 80 Mill. € zustande. Bestehende Systeme müssten mit dem Smart-Card-Reader des INSIKA-Systems ergänzt werden, was Hard- und Software-Kosten und zusätzlichen Wartungs- und Sicherheitsaufwand bedeutet. Schon das kostet nach unserer Schätzung rund 52 Mill. €. Wo eine Nachrüstung nicht möglich ist, müssen überhaupt neue Kassensysteme und teilweise Kassenplätze angeschafft werden. Das kann schon bis zu 4.000 € pro Kasse kosten! Und dann haben wir noch das Spezialproblem, dass auch kleine Händler auf Märkten oder der Maronibrater in diesen technischen Aufwand hineingezwungen werden. Das völlig unangebrachte Misstrauen des Staates stürzt also Österreichs Firmen in millionenteure Kosten, die noch dazu keinen einzigen zusätzlichen Steuer-Euro bringen.

Warum bringt das nichts?

Weil schon jetzt alles nachprüfbar ist. Schon jetzt müssen kleine Händler bis 150.000 € ihre Umsätze aufzeichnen, was auch etwa auf Märkten von der Finanzpolizei geprüft wird. Für größere gibt es die Belegpflicht. Im filialisierten Handel greifen gleich mehrere Sicherungssysteme ineinander. Manipulationen sind hier nicht möglich. Eine Registrierkassenpflicht wird sich nur so auswirken, dass die kleinen Händler besonders geschädigt werden. Das ist nicht Aufgabe des Staates, im Gegenteil!

Was fordern Sie von der Politik?

Realismus. Und es muss Schluss sein mit dem Piesacken des Mittelstandes. Vielleicht sollten die Experten mal einen Blick auf die grassierende Puscherei werfen. Hier wären die Milliarden zu holen, nicht beim kleinen Händler um die Ecke, dem man den Fiskal-Chip aufzwingen will. Viel wäre auch bei ausländischen Online-Konzernen zu holen, wenn diese ihren inländischen Verpflichtungen nachkämen.

Direktvertrieb, der perfekte Partner

Wer nicht wirbt steht still. Also hat die Vienna Business School eine Marktforschungsanalyse der Branche „Direktvertrieb“ mit interessanten Details im Auftrag des LG Wien erstellt und hat erkannt: Direktvertrieb ist der perfekte Partner.

Ohne glaubhafte, ständige und kreative Kommunikation werden Sie die Herzen und Gedanken anderer Menschen nie gewinnen.

Das wissen auch die drei Projektgruppenmitglieder Vanessa Böhm, Anna-Elisa Hochreiter und Kalina Simeonova, und machten sich auf, neue Chancen für den Direktvertrieb zu finden. Schließlich soll sich das Berufsbild Direktberater unter der Dachmarke „Smiley“ in den Köpfen möglichst vieler Menschen positiv verankern. In ihrem Vorwort dieser Projektarbeit im Ausbildungsschwerpunkt „Marketing und Management 2014/15 der Vienna Business School unter Projektleitung von Frau Mag. OStR Renate Gruber beschreiben die Schülerinnen folgendes Ziel:



„Ziel unseres Projektes war es, die Bekanntheit des Direktvertriebes bei Jugendlichen zu erhöhen, indem wir mindestens vier Konzepte zur Imagestärkung des Direktvertriebs ausgearbeitet haben. Außerdem verminderten wir das „Klischeedenken“ unserer Zielgruppe mit aufklärenden Gesprächen während unserer Marktforschung. Weiters stellten wir mit einer Marktforschung mit mindestens 300 Umfragen fest, wie bekannt bzw. welche Informationen die Befragten bereits über diese Branche hatten. Schlussendlich hatten wir auch das Ziel, dass durch engagiertes Arbeiten eine umfangreiche und

vorbildhafte Projektarbeit gestaltet werden sollte. In Zusammenarbeit mit unserem Projektauftraggeber, der Wirtschaftskam-

mer Wien, dem Gremium Direktvertrieb, konnten wir all unsere Ziele erfolgreich durchführen. Diese Projektarbeit entstand im Rahmen unserer Vorbereitung auf die Diplom- und Reifeprüfung in der Zeit von Oktober 2013 bis Jänner 2015.“

An dieser Stelle möchten wir zu dieser tollen Arbeit gratulieren, unsere Leser auf die BEST Direktberater-Ausgabe Februar 2015/Seite 7 verweisen und Sie einladen, die Projektarbeit im Gremium Wien anzufordern. Sie werden staunen über die Marketingideen für die Branche und das Potential der Schülerinnen!

Dank an die Gremien Direktvertrieb! — — — — —



Kreative Arbeit für den Direktvertrieb ist nur möglich, wenn die Entscheidungsträger Gedanken, welche die Branche weiterbringen, auch zulassen. Die beiden Gremien Wien und NÖ sind die innovativsten mit hohem Servicegrad für die Mitglieder. Brainstormings für spezielle Projekte arten in ein Geistesblitzgewitter aus, die vorgeschlagenen Themen bei Redaktionssitzungen sprengen oft den Umfang des Magazins. Das Redaktionsteam Wien-NÖ ist ein eingespieltes Team mit unisoner Geisteshaltung. Uns als Werbeagentur macht die konstruktive Zusammenarbeit mächtig Spaß, danke dafür!

Wichtig: Vom Konsumenten gefunden zu werden!

Der Konsument findet Direktberater in seiner Nähe nur dann, wenn sich diese auf der Konsumentenplattform www.diedirektberater.at sowie im Firmen A-Z der WKO eintragen!

Zukunftsmarkt Gesundheit: 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. Heutige Schätzungen gehen davon aus, dass in Österreich im Jahr 2020 rund 67,8 Mrd. Euro dafür aufgewendet werden. Es entwickeln sich neue Nachfragen. Märkte verändern sich und neue Branchen entstehen. Gesundheit ist ein Zukunftsmarkt für alle Branchen und Unternehmensgrößen. Diese Broschüre 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“. Trends und Handlungsempfehlungen entnehmen Sie der kostenlosen Broschüre. www.wko.at





Mag. Thomas Rubik
Abteilung Unternehmensservice im WIFI Österreich

Wissen ist die Schlüsselressource mit und Erfolg für die Zukunft **Zeitgeist**

Praktisches für Ihren Unternehmenserfolg

Das WIFI Unternehmensservice ist ein Team des WIFI der Wirtschaftskammer Österreich, welches neue Themen aufbereitet, die für Unternehmen in Zukunft wichtig sind.

Zu aktuellen Themen werden Veranstaltungen und Publikationen angeboten, im Mittelpunkt steht das Entwickeln und Koordinieren von geförderten Beratungsprogrammen. Unser Ziel ist es, komplexe Themen kompakt aufzubereiten. Geförderte Beratungen in den Bundesländern runden diesen Know-how-Transfer ab. Bundesweit werden jährlich etwa 15.000 geförderte Beratungen betreut, die vier Schwerpunktthemen sind Unternehmensführung & Management, Energie & Umwelt, Innovationen & Technologie sowie Arbeit, Mensch & Gesundheit.

Als Entwicklungsabteilung sind wir natürlich für Anregungen aus der Praxis offen, jeder kann innovativ sein!

www.unternehmensservice.at

Der für die Branche maßgeschneiderte WIFI-Kurs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ ist ein Muss für jeden Direktberater und Rüstzeug für die Zukunft.

Wer aber in seinem Business Erfolg haben möchte, für den ist sowieso lebenslanges Lernen angesagt, über den fachlichen Tellerrand hinaus.

Das Programm der WIFI-Unternehmerakademie wurde spezi-



ell auf die Bedürfnisse der UnternehmerInnen zugeschnitten. Das breit gefächerte Angebot der Bildungsmaßnahmen er-

höht damit Ihre Chancen, sich am Markt erfolgreich zu bewegen. Die Veranstaltungen vermitteln Ihnen kaufmännische Kenntnisse und frischen diese auf. Die persönlichkeitsbildenden Maßnahmen schaffen den nötigen Freiraum für Ihre unternehmerischen Entscheidungen.

Der EPU-Erfolgsscheck im Wert von € 250,- für jeden Direktberater kann bei Buchung eines Kurses im WIFI eingelöst werden und ermäßigt dadurch auch den Direktberater-Kurs, der ohnedies vom Gremium gefördert wird.

www.derdirektvertrieb.at/wien

Der Direktverkaufskurs: Die Herbsttermine



„Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“
Fr., 6. November 2015 „Modul 1: Direktvertrieb – eine Vertriebsform mit Zukunft“

mit KommR Roman Buttura

Fr., 13. November 2015 „Modul 2: Alles, was Recht ist – Der/Die Direktberater/-in als Gewerbetreibende“

mit Andreas Gurchianu

Fr., 20. November 2015 „Modul 3: Gut gerüstet für den Sozialversicherungs- und Steuerdschungel“

Fr., 27. November 2015 „Modul 4: Souverän auftreten - Business - Etikette für Direktberater/Innen“

mit Freya Schumann
Der Kurs ist das Rüstzeug für den modernen Direktberater!

Bildungsnachlese:

43 Direktberater stellten Fragen zum Thema SVA



Am 12. Februar 2015 lud das Gremium zur Informationsveranstaltung „Fragen und Antworten“ zur Sozialversicherung.

Mag. Peter Maska informierte sehr kurzweilig über den umfangreichen und komplexen Themenbereich der Sozialversicherung. Das Interesse war enorm, danach wurde bei Imbiss und Erfrischungen angeregt über Themen wie Unfallversicherung, Befreiungsmöglichkeit und Krankenversicherung diskutiert.

71 Direktberater „steuern“ am richtigen Kurs ...



Unter dem Motto „Ihr Erfolg ist unser Ziel“ lud das Gremium sowohl Einsteiger als auch Fortgeschrittene zur abendlichen

Informationsveranstaltung mit Mag. Gudrun Schubert. Fragen aus dem Steuerrecht wurden ebenso erläutert wie die Erstellung einer „finanzamtsgerechten“ Steuererklärung. Überraschend war, wie hoch der Wissensstand vieler Direktberater war, umso qualitativer gestaltete sich der Informationsabend.

Der EPU-Erfolgsscheck ist bis 31.12.2015 einlösbar



Sie können Ihren EPU-Erfolgsscheck für bis zu 2 Kurse Ihrer Wahl aus dem aktuellen WIFI Wien-Kursprogramm und zusätzlich

für das Produkt „Potenzialanalyse für Unternehmer/-innen“ einlösen.

Natürlich kann der Bildungsscheck auch bei Buchung des Kurses „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ eingelöst werden und ermäßigt dadurch den ohnehin vom Gremium geförderten 4-moduligen Kurs noch einmal.

Schutzverband bestätigt: Multi-Level-Marketing ist kein Pyramidenspiel, das ist Fakt!

Immer wieder tauchen in Medien Begriffe wie „Schneeballsystem“ oder „Pyramidenspiel“ auf, was überhaupt nichts mit MLM zu tun hat. Das hat der Schutzverband gegen unlauteren Wettbewerb eindeutig bestätigt, teilen Sie das Ihren Kunden.



Die im Direktvertrieb praktizierten Multi-Level-Marketing-Systeme entsprechen selbstverständlich den gültigen Rechtsvorschriften.

Unseriöse Anbieter versuchen hingegen oftmals, ihre ungesetzlichen Vertriebssysteme dahingehend zu verschleiern, als sie sich den Anschein eines legalen Direktvertriebssystems verleihen, was oftmals sogar gegen das Strafgesetzbuch verstößt. Aber die schwarzen Schafe haben es immer schwieriger: Direktberater sind sensibilisiert und prüfen genau, auf welches Produkt oder welchen Vertrieb sie sich einlassen. Und die öffentlichkeitswirksamen Maß-

nahmen des Gremiums, nämlich Konsumenten, öffentlichen Institutionen und Meinungsmachern das vertrauensvolle Wirken im Direktvertrieb näher zu bringen, trägt immer mehr Früchte.

Es lohnt sich also, sich gemeinsam für den Wachstumsmarkt Direktvertrieb einzusetzen, damit der Konsument das richtige Imagebild der Branche im Kopf hat, die Einkaufsvorteile klar erkennt und über diese Wege der Begeisterung selbst ins Business MLM einsteigt. Der Erfolg jedenfalls ist nicht aufzuhalten, daher an dieser Stelle die Unterscheidungsmerkmale nochmals kurz zusammengefasst:

Es steht der Produktverkauf im Vordergrund, nicht das Anwerben von Personen in ein Vertriebssystem.

Keine Pflicht zur Abnahme von Produkten, aber das Recht auf Erstattung bezahlter Beträge bei Rücktritt oder Rückgabe von Waren.

Keine Marktsättigung zu erwarten.

Alle Beteiligten können dauerhaft profitieren, im Pyramiden- oder Schneeballsystem profitieren nur die früheren Teilnehmer.

Die rechtliche Übersicht zum Thema ist abrufbar unter www.derdirektvertrieb.at

Endlich erreicht: Verkauf von Kosmetika! - - - - -



Für gleichgestellte Rahmenbedingungen im Direktvertrieb, um Direktberatern den Verkauf von Kosmetikprodukten allerorts zu ermöglichen, wurde lange und zäh verhandelt. Erfolgreich:

Am 22.4.2015 wurde im BGBI die Änderung der Gewerbeordnung mit den neuen Bestimmungen für den Direktvertrieb verlautbart.

Die praktische Konsequenz dieser Änderung für den Direktvertrieb ist, dass nunmehr die Aufnahme von Bestellungen auf kosmetische Produkte auch in Privatwohnungen von Konsumenten sowie im Rahmen von Werbeveranstaltungen einschließlich Werbe- und Beratungspartys erlaubt ist. Dies ist nicht nur ein rechtlicher Schritt, sondern auch ein kompetenter für das Image.

MLM - Parkuhr ohne Ablaufdatum:

Vom Hamsterrad ins Erfolgsrad!

Mit einem kleinen Dreh bringt das Gremium Direktvertrieb Menschen vom Hamsterrad ins Erfolgsrad.

Im Multi-Level-Marketing, dem Wachstumsmarkt mit dem Mehr-Wert-Betriebssystem, kann man sich kreativ entfalten. Das jedenfalls verspricht der neue Werbeträger, der ab Juli 2015 erhältlich sein wird.

Nähere Infos und eine Anleitung dazu, wie Sie neue Kunden gewinnen, bringen wir in der August-Ausgabe!

Like
MULTI LEVEL
MLM
EMPFEHLUNGSMARKETING

Nachhaltiges
Einkommen!
Gesicherte
Zukunft!
Geschätzte
Persönlichkeit!

Bonität ok?

Neuerdings bietet ein Unternehmen an, die Bonität zu prüfen und gegebenenfalls kostenpflichtig wieder herzustellen. Dabei räumt der Gesetzgeber kostenfreie Auskunfts- und Lösungsrechte ein.

Wer kennt das nicht? Eine offene Rechnung nicht bezahlt, die Mahnung übersehen und schon ist ein Eintrag bei einem Kredit-schutzverband sicher, was sich auf die Bonität auswirkt in ohnedies schwierigen Zeiten der Geldbeschaffung von Banken, auch bei kleineren Investitionen. Seinen aktuellen Bonitäts-bzw. Ratingstatus zu kennen, ist Pflicht, die Berichtigung von Einträgen mitunter schwierig.

Der Fachausschuss Kreditauskunfteien in der WKO hat daher Informationen und Tipps zum Thema „Selbstauskunft zur finanziellen Bonität über Datenbanken (Kreditauskunfteien)“ erarbeitet.

Die neue Checkliste erklärt leicht verständlich und übersichtlich das Recht auf kostenlo-



se Selbstauskunft, Berichtigung und die Konsequenzen einer Löschung. Auch sie steht als kostenloses Service des Fachverbandes Finanzdienstleister zum Download bereit (Direktlink: www.wko.at/checkliste-selbstauskunft).

Neben der neuen Checkliste zur Selbstauskunft über Datenbanken (Kreditauskunfteien) sind noch weitere Checklisten zu aktuellen Themen aus der Finanzwelt auf den Websites des Fachverbandes Finanzdienstleister abrufbar: Anlageprodukte, Fremdwährungskredit, Goldkauf, Kreditaufnahme, Krisenabsicherung, Pensionsvorsorge sowie Pfandleihe.



Daniela Faast
Unternehmerin

Steuertipp einmal anders: Das Zurückbehaltungsrecht des Steuerberaters

Viele Unternehmen bedienen sich eines Steuerberaters, der einen umfassenden Berechtigungsumfang hat, je nach Unternehmensformierung und Betriebsgröße. Wie bei allen wirtschaftlichen Leistungsbeziehungen kann es auch hier zwischen dem Steuerberater und Ihnen als Klient zu „Meinungsverschiedenheiten“ kommen, auch wenn „die EPU-Buchhaltung“ nicht umfangreich ist. Um Streitigkeiten vorzubeugen, ist bereits bei Vertragsabschluss wichtig, die wesentlichen Punkte des Auftragsverhältnisses zu klären und die Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftstrehänder (AAB) aufmerksam vor Unterschrift zu lesen und davon eine Kopie aufzubewahren.

Die AAB sind Teil der Vertragsbedingungen (Wichtig: Leistungen, Zeiträume, Informationspflichten und Kommunikationswege detailliert festlegen) und regeln Kündigungsfrist, Honorar und das **Zurückbehaltungsrecht**.

Bis zur Begleichung seiner Honorarforderung hat der Steuerberater das Recht, die von ihm erstellten Leistungen zurückzubehalten. Das Zurückbehaltungsrecht greift nicht, wenn die Forderungen bezahlt wurden und es zu fachlich-inhaltlichen Meinungsverschiedenheiten kommt. Auch dürfen keine von Ihnen zur Werkerstellung beigebrachten Unterlagen, also Belege etc., zurückbehalten werden, die Herausgabe ist verpflichtend. Allerdings muss der Steuerberater die Herausgabe nicht am Postwege erledigen, sondern Ihnen lediglich die Möglichkeit bieten, sich die Unterlagen persönlich in seinen Büroräumen zu seinen Betriebszeiten abzuholen. Auch die Korrespondenz zwischen Ihnen und dem Steuerberater fällt nicht unter das berufsrechtliche Zurückbehaltungsrecht. Anders kann dies allerdings bei vom Steuerberater eingebrachten Anträgen an das Finanzamt sein.

Mein Tipp daher: Interessieren Sie sich mehr für dieses Thema und geben Sie das „Steuer“rad nicht gedankenlos aus der Hand!

Unternehmerservice:

WKO: Der KMU-Bonitätsrechner ist online!

Dieser Ratgeber hilft Ihnen, Ihre Unternehmensbonität aus Bankensicht herauszufinden und gibt Ihnen Tipps, diese zu verbessern. Er trägt dazu bei, sich besser auf das persönliche Bankengespräch vorzubereiten. Das Ergebnis wird nicht in Zahlen, sondern in den Ampelfarben Grün-Gelb-Rot dargestellt. Dieser Ratgeber verläuft völlig anonymisiert.

Er gliedert sich in die Bereiche *Eingabe Bundesland*, *Eingabe Soft-Facts* (Selbsteinstufung der Unternehmenssituation wie: Strategie, Organisation, Marketing, Produkte, Planung etc.), *Eingabe Hard-Facts*: (Bilanzierer - Zahlen aus der Bilanz- und Erfolgsrechnung, Einnahmen und Ausgaben Rechner - Zahlen vom Gesamteinkommen und Gesamtvermögen

Abschlussbericht:

Ergebnis der Einzel- und Gesamtbonitätsnote, sowie Ansprechpartner mit Unterstützungs- und Umsetzungsmaßnahmen.

Download unter: <http://kmu-bonitaet.wkoratgeber.at>

EPU: Haben Sie Ihre „Zahlen im Griff“?

Das WIFI Unternehmerservice der Wirtschaftskammer Österreich hat ein einfaches Werkzeug entwickelt, mit dem vor allem Ein-Personen-Unternehmen und Kleinstunternehmen die betriebswirtschaftlichen Parameter ihres Unternehmens laufend überprüfen können. Das auf Excel-Basis entwickelte Tool ist einfach, übersichtlich und dennoch mit Raffinesse gestaltet. Das Tool ist für jene gedacht, die schon auf eigene Zahlen zurückgreifen können. Neben der Eingabe von Umsatz und Kosten werden die Bereiche Arbeitnehmer- und KFZ-Kosten sowie Private Ausgaben berechnet. Das Ergebnis ist eine umfassende Kosten- und Erfolgsprognose samt Vorberechnung der zu erwartenden Einkommensteuer. Schließlich ermöglicht das Tool die Darstellung verschiedener Szenarien im Bereich Umsatz, Kosten und Gewinn.

Damit überprüfen Sie wesentliche Zahlen während des laufenden Wirtschaftsjahres.



Danke, Direktberater!

Die „möwe“ breitet nun auch über der Volksschule St. Martin ihre schützenden Flügel aus.

Aus diesem erfreulichen Grund trafen sich am Freitag, dem 27. März 2015 Vertreterinnen des Direktvertriebes und die Gemeindeführung mit der Direktorin der Volksschule St. Martin-Karlsbach. Überreicht wurde ein Spendenscheck in der Höhe von € 1.000,-, der zur Finanzierung eines Präventionsworkshops gegen Gewalt und Missbrauch an Kindern dient. Herbert Lackner, Obmann des Direktvertriebes, berichtete in seiner Rede vom außergewöhnlichen Engagement der Direktvertriebsmitglieder, die unermüdlich für das Sammeln von Spendengeldern tätig sind, welche vom Verein „möwe“ verwaltet werden. Die Durchführung

ihres Workshops ist für April – Mai 2015 geplant.

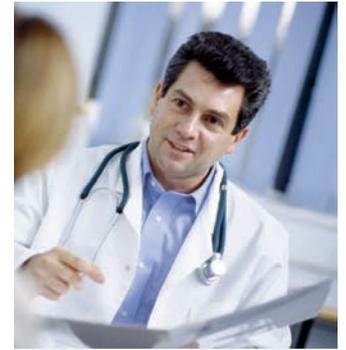
So findet der Slogan des Direktvertriebes „Modern - mobil - MENSCHLICH“ tatkräftige Umsetzung in der Praxis.

Es ist eine Freude zu sehen, dass bei dem Volksschulprojekt in St. Martin auch die gesamte Lehrerschaft voll hinter der Sache steht. VBGM Monika Leimhofer war Impulsgeberin und Frau Helga Huber, Bezirksvertrauensperson, stellte den Kontakt zum Gremium des Direktvertriebes her. Bisher konnten 16 Workshops an verschiedenen Schulen finanziert werden. Herzlichen Dank an alle Helfer und die „möwe“! (Im Bild oben: Dir. OSR Helga Reisinger, Daniela Gierer-DV Partylight, Helga Huber-Bezirksvertrauensperson DV)

SVA: Krank im Urlaub?

Wer eine e-Card hat, ist auch in den meisten Urlaubsländern gut versichert. Doch welche Leistungen im Krankheitsfall von der Versicherung gedeckt sind und welche nicht, ist von Land zu Land unterschiedlich.

Die Rückseite der e-Card enthält die europäische Krankenversicherungskarte, die bei Auslandsaufenthalten in EU-Mitgliedsstaaten, EWR-Staaten und der Schweiz nachweist, dass in Österreich ein Versicherungsschutz besteht. Man zeigt also die Karte beim Arztbesuch vor und die Behandlungskosten werden dann vom ausländischen Krankenversicherungsträger mit der SVA verrechnet. Dabei ist zu beachten, dass



der Arzt ein Vertragspartner der ausländischen Krankenversicherung sein muss und die Leistungen und Selbstbehalte von Land zu Land sehr unterschiedlich sein können. Wir empfehlen daher, sich detailliert zu informieren: www.svag.at -> Internationales -> Krankenschutz

Danke für Ihre Spende:



Warum sich Direktberater engagieren?

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

Schokolade hilft



Die köstliche Styx-Schokolade in der eleganten Box schmeckt lecker und kostet € 3,50. **Zwei Euro gehen an das „möwe“-Kinderschutzprojekt!** Bestellung im Gremium Direktvertrieb bei Frau Brigitte Wolfsbauer unter E-Mail direktvertrieb@wkw.at



hilft direkt und menschlich

Kinderschutz hat einen Namen

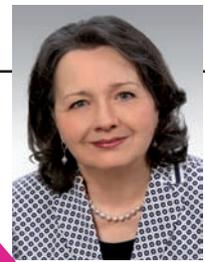


die möwe
möwe Helpline
0800 80 80 88



IBAN: AT7431 0000 304 100 400

BIC: RZBAATWW



Margareta Bauer
Direktberaterin

Mallorca ist das Paradies mit Freigeist in einer traumhaften Finca am Meer

In zwei Flugstunden können Sie der „König von Mallorca“ sein, in einer traditionellen Finca residieren und einfach eine gute Zeit in einem guten Leben verbringen.

Dabei kann es schon sein, dass Sie Jürgen Drews, Peter Maffay oder Daniela Katzenberger am Flugsteig treffen, ansonsten aber weit und breit kein deutscher „Ballermann“ in Sicht. Mit einer Größe von 98 mal 78 Kilometer ist Mallorca die größte spanische Insel mit ihrer Hauptstadt Palma, der man einen Tag widmen muss.



Der Südosten ist für mich persönlich das Epizentrum. Hier findet man die weitesten Strände bei Cala Millor, Sa Coma an der Cala Moreia und Cala Rajada mit der Cala Agulla. Der

kleine Küstenort Son Servera ist dabei Ausgangspunkt, um intime Badebuchten ebenso zu entdecken wie die rund 30 km entfernten Traumstrände Cala Mesquida oder die südlichen Es Trenc Strände.
Ausflugstipps: Wochenmärkte, Drachenhöhlen bei Porto Cristo.

Home Base ist Ihre private Finca in traditionellem Stil. Komfortabel mit Pool und moderner Ausstattung bietet sie großzügig 4-12 Personen Platz für unabhängigen Aufenthalt, Grillplatz inklusive. Jedes Familienmitglied findet sein Lieblingsplätzchen, garantiert.
www.dreamsmallorca.com

Prinzip Achtsamkeit: Passen Sie auf sich auf!

Viele Menschen behandeln sich schlecht. Sie haben kein Gespür dafür, was Sie sich zumuten und abverlangen können. Sie arbeiten im Tagesgeschäft bis zum Gehtnichtmehr und vergessen dabei häufig auf sich. Wir leben in einer Leistungsgesellschaft und bewerten die Leistung höher als uns selbst. Aber auch in der Freizeit und im Privatleben bestimmt Tempo unseren Rhythmus. Das bedeutet Stress. Dabei bedarf es nur kleiner Denk- und Verhaltensänderungen, um gut zu sich selbst zu sein und sein Leben als gut zu erleben. Lernen Sie „Nein“ zu sagen, verschaffen Sie sich „Freiräume“, praktizieren Sie „Rituale“ und klären Sie den persönlichen Antrieb. Stellen Sie sich die Frage „Wozu tue ich das alles?“ Achtsamkeit ist ein Kraftreservoir. Daraus schöpfen wir Energie, wenn wir uns gestresst und müde fühlen. Zunehmend entdecken Mediziner und Psychotherapeuten die Methode der Achtsamkeit, um dem Stress des Alltags entgegen zu wirken.



Kurzer und günstiger Transfer

So könnte Ihre Reise nach Mallorca verlaufen:
(Empfehlung, unverbindl. Erfahrungspreise, Stand 1. Mai)

- Sie fliegen** ab Bratislava mit www.ryanair.com (€ 250,-/p.P., super Service) nach Palma de Mallorca/retour.
- Mietauto** am Flughafen (z.B. geräumiger Citroen Berlingo um € 220,-/W. www.billiger-mietwagen.de, unkomplizierte und rasche Abwicklung)
- Finca buchen** (www.dreamsmallorca.com, Finca kostet € 200,-/Tag, spanische Betreiberin, deutschsprachiges super Service vor Ort durch Büro)
- Einkauf Kulinarik** (günstig und gut bei LIDL in Son Servera)
- Info zur Orientierung** (Inselzeitung www.mallorcazeitung.es)
- Kostenschätzung** pro Pers./Woche: € 730,- (bei 4 Pers. o. Verpflegung)

Naher Süden



Eine Reise in den Süden ... Die Strände Kroatiens und der oberen Adria sind für die Eigenreise mit dem Auto relativ bequem erreichbar.
ÖAMTC-Reisen bietet eine Vielzahl von Destinationen, auch gleich mit wertvollen Tipps rund um Sicherheit, an. Noch immer ein Familientipp: Caorle und Lignano, mit Wasser- und Erlebnis-parks und toller Spaghetti-Lokalszene
www.lignanosabbiaodoro.it

Österreich



Für einen leistbaren Familienurlaub stehen die 32 Hotels der family austria-Gruppe.
Von Hoteliersfamilien für Gästefamilien, die nicht nur Urlaub von, sondern Urlaub mit ihren Kindern machen wollen und das von den alpinen Bergen im Westen bis zum pannonischen Osten. Österreich ist eine Reise wert, so manches Hotel ist dabei Ausgangspunkt für den Besuch von Abenteuerparks, Schlössern oder Ausstellungen.
www.familyaustria.at

Single mit Kind



Für Alleinerzieher gibt es jede Menge Angebote. Mutter mit Kind sucht Anschluss oder „Warum Söhne ihre Väter brauchen?“. Eine berechtigte Frage, wenn Väter in Job oder Scheidungsträumen untergehen. Abenteuercamps sind die beste Gelegenheit, diese wichtige Beziehung wieder aufzufrischen. Wie auch immer: Jede Reise ist eine kleine Wohltat für die Seele der Menschen. Fischen Sie nicht im Internet, angeln Sie sich eine kompetente Beratung in Ihrem Reisebüro!



DIREKT



Der neue Ausschuss:



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

Das offizielle Wirtschaftskammer-Wahlergebnis des Direktvertriebs - 1436 Wahlberechtigte:

Abgegebene Stimmen	473	Prozente	Mandate
davon gültig	456		16
davon entfallen auf:			
SWV	64	14,04	2
RFW	17	3,73	0
GRÜNE	31	6,80	1
ALD	327	71,71	13
FPÖ	17	3,73	0



Michael G. Schmidt
Ausschussmitglied



DI Susan Schuh
Ausschussmitglied



Kommr Ing Ernst Steininger
Ausschussmitglied



Dr.rer.nat Claudia Maria Nichterl
Ausschussmitglied



Was für ein Fachtag 2015 der Direktberater mit Diplom-Psychologen und Bestseller-Autor Robert Betz:

„Erfolg im Leben und in der Arbeit!“

Rund 300 DirektberaterInnen waren am 18.2.2015 beim Impulsreferat zum Thema „Erfolg im Leben und in der Arbeit“ von Bestseller-Autor Robert Betz live dabei.

In seiner letzten Rede als Obmann des Gremiums Direktvertrieb gab KommR Roman Buttura einen Überblick über das umfangreiche Service- und Bildungsangebot des Gremiums. Gezeigt wurde auch der brandneue Werbefilm über den WIFI-Lehrgang „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“.

Dieses Video finden Sie auf unserem YouTube-Kanal „Landesgremium Wien Direktvertrieb“.

Der Vizepräsident der Wirtschaftskammer Wien, KommR Prof. Dr. Paulus Stuller, strich in seiner Begrüßung die Bedeutung der Wachstumsbranche „Direktvertrieb“ hervor.

Robert Betz richtete den Blick der begeisterten BesucherInnen auf Themen, die uns täglich begleiten und manchmal auch herausfordern:

Mut und Klarheit zu finden für den eigenen wahrhaftigen und von Freude erfüllten Weg, Ängste, Zweifel, Ohnmacht und andere unangenehme Gefühle zu überwinden, Druck, Stress und Überforderung hinter sich

zu lassen und die persönliche Verantwortung und Schöpferkraft für Freude, Gesundheit, Erfolg und ein wertschätzendes Miteinander zu übernehmen. Die Abschlussmeditation „Inneres Kind“ entführte die Besucher und Besucherinnen dann noch in ihr Innerstes und berührte sie sichtlich. Das anschließende Buffet rundete den Abend der Fülle fantastisch ab. Auch unsere Kooperation mit „die möve“ war sichtbar. Viele köstliche Styx-Schokoladen fanden ihre Abnehmer, die dadurch das Kinderschutzprojekt unterstützten. Erlös 2014: € 1.240,-. Danke!



Wir gratulieren Herrn Ewald WIMMER und Herrn DI Martin Richter zur Silbernen Ehrennadel des Bundesgremiums des Direktvertriebs. Das Landesgremium Wien möchte sich für die 10-jährige sehr gute Zusammenarbeit die aktive Mitarbeit bedanken.





Frischer Passatwind am Gipfel

Eines der erfolgreichsten Firmenautos Europas hat sich wieder neu erfunden! Wir sind den Variant Comfortline TDI DSG für Sie gefahren.

150 PS Vortrieb begeistern nicht nur die Radarkästen, sondern auch uns. Außen macht die geradlinige Karosserie eine sportiv-schlanke Figur. Sportlich elegant ist auch der neu designte Innenraum. Die langen geraden Linien des Luftausströmers lassen alles noch moderner wirken. Das Multifunktions-Lederlenkrad und das Active Info Display bieten die Möglichkeit, sich schnell und einfach mit externen Geräten zu koppeln. Mit diesem Höchstangebot an Konnektivität wappnet sich der moderne Passat für Direktberater, um auch bei allen

Fahrten „mobil“ zu sein. Das Fahrverhalten lässt nichts zu wünschen übrig. Selbst nach langen Strecken fühlt man sich nicht, wie sonst, müde und erschöpft, sondern nur erholt und fit. Nackenschmerzen nach dem Autofahren sind durch die optimale Sitzposition passé.

Das Platzangebot ist mit 1780 l bei umgeklappter Rückbank auch mehr als genug und sorgt dabei auch bei voll ausgelastetem Platz für angenehmes und schönes Fahren.

Facts:

VW Passat Variant Comfortline TDI DSG, 150 PS, Preis € 41.732,- 110 kw/150 PS, Höchstgeschwindigkeit 216 km/h, Euro 6, Verbrauch: 4,7l/100 km Mittelwert, CO2 Emission komb.- 119 g/km
Nähere Infos und Probefahrt bei Ihrem VW-Händler www.volkswagen.at

Handling und Schaltverhalten sind gewohnt perfekt und auch bei höheren Geschwindigkeiten gleitet man über die Straßen. Unsere Redaktion hat der neue Passat Variant in vielerlei Hinsicht sehr beeindruckt. Gutes wurde noch besser gemacht, der Konkurrenz weht ein kräftiger Wind um die Ohren, denn der Passat ist wirklich üppig ausgestattet. Alle zeitgemäßen Sicherheits- und Komfortfeatures sind an Bord. Mit 41.732,- Euro ist er nicht der günstigste in seiner Klasse, aber er hält was er verspricht.

Fiat 500 Vintage '57



Das ist eine limitierte Edition des Klassikers Fiat 500, die direkt aus den 50er-Jahren kommt. Als gelungene Hommage an den ersten Cinquecento, der 1957 auf den Markt kam, zeigt der Fiat 500 Vintage '57, dass Freude, Stil und Originalität nie aus der Mode kommen. Im Gegenteil: Sie sind heute aktueller denn je. Rasch, es gibt nur 1.000 Stück davon.

Weltpremiere XC90



Das ist Volvos SUV ohne Kompromisse in völlig neuem Gesicht. Der neue XC90 ist die unschlagbare Kombination aus Leistung und Effizienz mit Sicherheit auf höchstem Niveau. Der Siebensitzer bietet mit seinen speziell entwickelten Sitzen viel Platz – auch für Passagiere in der zweiten und dritten Sitzreihe. Informieren Sie sich über die Plug-in-Hybrid Version!

Import
und Export von
Sonderfahrzeugen.
Autoverleih
Finanzierung



autosparen.at luxusfahren

WIEN | MÜNCHEN | BRATISLAVA | EUROPA | USA

freude@autosparen.at



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



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



WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER WIEN
Der Direktvertrieb

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

Mobil. Modern. Menschlich.