

# Smile



**DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH.** Next level.



**Weiterbildung:**

Steuerschulung  
WIFI Digital-Lehrgang  
WIFI Kurs Direktvertrieb

# Traumziele 2025

**Sie**  
haben die  
**Wahl am**  
10.-13. März  
Seite 4

**Authentizität. Wertschätzung  
& Screen-Life Balance**



Hier geht's  
zum E-Paper



Mit inspirierenden Kick-off Events starten die beiden Landesgremien für 8.042 Direktberater ins neue Jahr und zu Traumzielen 2025.



## Impressionen

aus dem Wiener Vindobona vom 22. Jänner:  
**SPEAKERNIGHT**



aus der St. Pöltner Bühne im Hof vom 29. Jänner:  
**ANITRA EGGLES DIGITAL TEDOX**



Mehr auf Seite 9



Das Gremium Direktvertrieb ist die Interessensvertretung von über 8.042 DirektberaterInnen in der Wirtschaftskammer Wien & Niederösterreich

Fotos: DIE 8

Fotos: Kamilla Deitaff (unten und ganz oben)

Fotos: foto-kraus.at

HERAUSFORDERNDE ZEITEN.  
WOLLEN SIE DA WIRKLICH ALLEINE DURCH?

Foto: Fotolia.com

# Sie haben die Wahl.

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

Das Gremium Direktvertrieb ist als Interessensvertreter der Branche Partner von über 8.000 Direktberatern in Wien und NÖ und ist Wegbereiter und Wegbegleiter in dieser wachsenden Handelsform. Mit unbezahlbaren Mehrwertleistungen für Ihren persönlichen Erfolg.



**Gewerbeschein und Golden Card kostenlos!**



**4 WIFI-Kurs-Module mit Förderung!**



**Digital-Lehrgang zu 100% gefördert!**



**Events & Workshops kostenlos oder ermäßigt!**



Direktberaterin Simone Götz:  
„Der WIFI-Kurs Direktvertrieb war für mich ein Segen.“  
**Mehr dazu auf Seite 8**



Direktberater Peter Blohberger:  
„Der Feuerlauf hat die Gemeinsamkeit greifbar gemacht.“  
**Mehr dazu auf Seite 13**

Wirtschaftskammerwahlen 10.-13. März 2025:

**NIEDERÖSTERREICH:**

- 10. März von 6 - 12 Uhr
- 12. März von 15 - 21 Uhr
- 13. März von 8 - 16 Uhr



Wahllokale

**WIEN:**

- 11. März von 8 - 19 Uhr
- 12. März von 8 - 19 Uhr
- 13. März von 8 - 19 Uhr



Wahllokale

Wahlkarte anfordern unter [wahlkartenantrag.wko.at](http://wahlkartenantrag.wko.at)  
**bis 3. März**  
und spät. bis 7. März 2025  
einsenden o d e r persönlich  
wählen im Wahllokal!



**„Direktvertrieb“ betrachtet!**

**Mobil. Modern. Menschlich.**  
**We like a smile together!**

## Faszination „Wunderwelt“

Mit gleich zwei „Wunderwelten“ begeisterten Direktberater die sehr zahlreich erschienenen Besucher: Am 22. November 2024 wurde Schweiggers zum Hotspot für Lifestyle-Liebhaber! 29 Aussteller präsentierten ihre hochwertigen Produkte für Schönheit, Gesundheit, Haushalt mit viel Herz für zahlreiche interessierte Besucher. Standgebühren, selbstgebackene Köstlichkeiten und Gewinnspiel-Erlöse flossen direkt in das Gewaltpräventionsprojekt an NÖ Volksschulen. Ein Wochenende voller Shoppen, Netzwerken, Gaumenfreuden, einfach großartig!

## Direktvertrieb ist Edutainment

„Unterhaltsam Lernen“, das bewies das Programmformat des heurigen Kick-Off Events am 29.1. in der Bühne im Hof, in dessen Rahmen auch die Zertifikate des WIFI Kurses „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ (siehe Seite 8) übergeben wurden.

**Am Foto v.l.n.r.:** Ex-Obmann Herbert Lackner, Obfrau-Stv. Karolina Neubauer, Direktberater Holger Gronau, Direktberaterin Bettina Glaser-Kainz, Ex-Obmann Walter Stummer, Obfrau Mag. Helga Huber, die als Moderatorin auch durch die spannende Wissensshow führte.

**Lesen Sie mehr darüber auf Seite 9**



Foto: foto-krausatz

## Soziales Marketing seit über 10 Jahren: Direktberater sind in aller „Volksschul-Munde“



Das Gremium Direktvertrieb und seine Mitglieder unterstützen das Kinderschutzprojekt von *die möwe*.

Foto: Karolina Neubauer

Mehr darüber und zu 4 weiteren Scheckübergaben auf Seite 9!

Mit großer Freude und Dankbarkeit konnte der 65. Spendenscheck an die Volksschule Friedersbach von den Kindern präsentiert werden.

Auf Initiative von Direktberaterin Anita Schaffer konnte dieser an VD Monika Rauch übergeben werden.

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

Am Foto v.l.n.r.: Obfrau-Stv. Karolina Neubauer, VD Monika Rauch, BGM Franz Mold, SQM Alfred Grünstäudl, BVP Claudia Zeibek, VL Petra Vogl, Direktberaterin Anita Schaffer, Obfrau Mag. Helga Huber



## Wie Direktberater ihre eigene „Wunderwelt“ planen

Der Erfolg der bereits durchgeführten regionalen Produktshows spricht für sich und inspiriert immer mehr Direktberater, in ihrer Region eine „Wunderwelt Direktvertrieb“ ohne viel Aufwand und Risiko durchzuführen.

Das LG Direktvertrieb tritt als Veranstalter auf, dadurch entfallen mühsame behördliche Erledigungen, und es besteht eine Haftpflichtversicherung. Auch die Bewerbung wird übernommen, sowohl in social media als auch per Printwerbung.

Die Teilnahme für Aussteller selbst ist kostenlos, die freiwillige Spende von € 50,- kommt unserem gemeinsamen Gewaltschutzprojekt an Volksschulen zu Gute (siehe Seite 13).

**Engagierte Direktberater sind eingeladen, sich für die Organisation und Durchführung einer eigenen „Wunderwelt“ in ihrer Region im Gremium anzumelden.**

**Kontakt:** Karolina Neubauer, Telefon 0676/944 45 69. Nähere Infos unter [www.derdirektvertrieb.at/noe](http://www.derdirektvertrieb.at/noe) (Veranstaltungen)

Das Feedback seitens der Besucher = Endkonsumenten ist sehr groß, und die öffentliche Sichtbarkeit der Vertriebsform Direktvertrieb mit all seinen Vorteilen ein Imagegewinn für alle.



**Mag. Helga Huber**  
Obfrau des Gremiums  
Direktvertrieb in der  
WKNÖ

## „Authentische Direktberater im Direktvertrieb“ braucht das Land!

In einer zunehmend digitalen Welt suchen Menschen mehr denn je nach Persönlichkeiten, denen sie vertrauen können.

### Genau hier liegt unsere Stärke als Direktberater:

Authentizität, persönliche Beratung und der direkte Kontakt. In meinen vielen Jahren hauptberuflich im Direktvertrieb habe ich viele großartige Menschen kennengelernt, die den Direktvertrieb zu ihrer Berufung gemacht haben – egal ob haupt- oder nebenberuflich. Doch eines höre ich immer wieder: „Ich mache das nur nebenbei“ oder „Ich möchte mir einfach ein wenig dazuverdienen“.

**Hier frage ich ganz direkt:** Was bedeutet „nur nebenbei“ eigentlich? Wenn Sie neben Ihrem Hauptberuf im Direktvertrieb tätig sind, dann sind Sie mehr als das. Sie sind Unternehmerin oder Unternehmer! Es ist nicht die Anzahl der Stunden, die das ausmacht, sondern Ihre Einstellung, Ihre Hingabe und Ihre Authentizität.

### Seien wir ehrlich mit uns selbst:

Wenn Sie sagen: „Ich habe einen Hauptberuf und baue mir im Direktvertrieb ein zweites Standbein auf“, dann ist das eine bewusste Entscheidung. Und genau diese Entscheidung ist der erste Schritt, sich als Unternehmer zu sehen – unabhängig davon, ob es ein kleiner Nebenjob bleibt oder irgendwann zum Hauptberuf wird.

**Ich bin überzeugt:** Es ist möglich, aus dem Nebenberuf eine erfüllende Hauptberufung zu machen. Ich weiß das, weil ich es selbst erlebt habe, und weil ich viele Kolleginnen und Kollegen kenne, die diesen Weg gegangen sind.

### Wir vom Gremium stehen Ihnen dabei zur Seite:

**Denn Ihre Stimme als Unternehmerin und Unternehmer zählt!**

Im März 2025 haben Sie die Möglichkeit, bei den Wirtschaftskammerwahlen mitzusteimmen. Vom 10. bis 13. März können Sie aktiv dazu beitragen, damit wir Direktberater im Direktvertrieb als erfolgreiche Wirtschaftsform gesehen werden und unsere Branche sich erfolgreich weiterentwickeln kann. **(WIFI-Kurs Seite 8)**

### Jede Stimme ist gleich wichtig!

Egal, ob Sie haupt- oder nebenberuflich tätig sind. Lassen Sie uns gemeinsam den Direktvertrieb voranbringen – mit Authentizität, Mut und Begeisterung!

Herzlichst, Ihre Obfrau

Mag. Helga Huber

*Smile!*

**Sie haben die Wahl, die Entwicklung der Branche entscheidend mitzutragen. Vom 10. - 13. März 2025**

**Wirtschaftskammerwahlen in NÖ**



**Wahlkarte  
anfordern unter  
[wahlkartenantrag.wko.at](http://wahlkartenantrag.wko.at)**

**bis 3. März**

**und spät. bis 7. März 2025**

**einsenden oder**

**persönlich**

**wählen im Wahllokal!**



## Echt. Jetzt?

Kinder sehen intuitiv das, was wirklich ist. Bist du authentisch, lassen sie sich schnell begeistern und folgen dir. Spielst du ihnen etwas vor, verlierst du sie. Sprechen wir doch einmal über den **Wert der Einzigartigkeit** in einer Welt voller Kopien.

**N**ichts bedroht unseren Wohlstand so sehr, wie die Fälschung. Wir entfernen uns immer weiter vom Wert und Wesen des Echten, des Originals, des Unverwechselbaren - in Kultur, Gesellschaft und Wirtschaft. Überall Fake-News, die KI schafft unechte Abbilder, sogar O-Töne und Videos werden manipuliert und fragwürdige Prädiktatssiegel erfunden.

### Sehnsucht nach Echtheit und Einzigartigkeit wird größer.

In einer Welt, die immer lauter zum Mitmachen auffordert, ist diese Sehnsucht unübersehbar groß. Aber wie soll ein Mensch beweisen, dass er authentisch ist? Wer nur eine Rolle spielt, hat keine Verantwortung für sein Leben übernommen. Er tut das, was er glaubt, dass von ihm erwartet wird, in der Hoffnung, dann von anderen angenommen zu werden.

Wer authentisch lebt, versucht nicht, sich an einer gesellschaftlichen Norm zu orientieren oder den Erwartungen anderer zu entsprechen. Wer authentisch lebt, zeigt sich selbst in seiner Einzigartigkeit und entfaltet sich frei, verwirklicht sich selbst.

### Die Chance, „Ich“ zu werden in der Menschenmasse

Wir können sofort damit anfangen und unsere Maske abnehmen. Welches sind die persönlichen Überzeugungen, Wünsche, Werte und Ziele nach denen wir leben möchten, bei denen sich alles „richtig“ an-

fühlt? Welches sind unsere Stärken und Schwächen? Was unterstützt unsere Lebensqualität und wovon sollten wir uns lieber trennen? Wobei geht es uns gut?

Es lohnt sich, sich die Zeit zu nehmen, in Kontakt mit uns selbst zu treten, um Antworten zu diesen Fragen zu finden.

Wenn wir aufhören, alles verborgen zu halten, entspannen wir uns, sind nicht mehr so ängstlich, gewinnen an Gesundheit, Energie und an Zufriedenheit.

### Unser Buchtipp zum Thema:



**Wolf Lotter zeigt, wo wir ansetzen müssen und warum wir alle vom Wert des Echten profitieren.**

ISBN 978 - 3 - 430 - 21109 - 3

Erhältlich im gutsortierten Buchhandel!

### Direktberater sind Originale, mit Golden Card & zertifiziert

Menschlich, das ist das Wertversprechen im Slogan und gelebte Unternehmenskultur. Als regionaler „Nahversorger“ kann man es sich nicht leisten, heute etwas zu erzählen, und morgen nichts mehr davon zu wissen. Direktvertrieb ist die persönlichste Art zu verkaufen, und trotz aller Digitalisierung, persönliche Beratung und Betreuung ist der wichtigste Kundenkanal, es ist die DNA der Ich-Marke Direktberater, die Wurzel allen Erfolges.

Direktberatung ist Leadership, die Kernkompetenz zur Führung ist Charakter.

**We like a smile together!**



**Elisabeth Buttura**  
Obfrau des Gremiums  
Direktvertrieb in der  
Wirtschaftskammer  
Wien

„Zum Wohlergehen  
anderer beizutragen  
heißt, sich selbst  
geschätzt und wertvoll  
fühlen.“

## Was ist wirklich echt? Was ist authentisch?

In einer Zeit, in der künstliche Intelligenz aus einem Foto und einer Stimme ein täuschend echtes Video erstellen kann, stellt sich die Frage: Was ist wirklich echt? Was ist authentisch? Und wem können wir noch vertrauen?

Authentizität bedeutet die Echtheit einer Person oder Sache. Authentische Menschen sind treu zu sich selbst, sie verstellen sich nicht und leben ihre Werte. Sie sind inspirierend und glaubwürdig. Ganz ehrlich: Wollen wir das nicht alle sein? Und doch passiert es, dass sich Menschen gerade in unserer Branche verstellen.

## Wertschätzung und Respekt: Schlüssel zum Erfolg im Direktvertrieb?

**W**ertschätzung ist ein wichtiges Grundbedürfnis, das im privaten Bereich, beim Zusammenleben von Menschen ein wichtiger Baustein und in einem Unternehmen essentiell ist. Ohne Respekt und Anerkennung wird es gerade im Direktvertrieb bzw. MLM nicht möglich sein, sein eigenes erfolgreiches Unternehmen aufzubauen. Ob es um Kundenbeziehung oder Teamaufbau geht, ohne Wertschätzung des Direktvertriebunternehmens gegenüber seinen Direktberatern wird er diese nicht halten können.

Extra Belohnungen wie Reisen, Autoprogramme und extra Boni fördern die Zufriedenheit und Loyalität der Berater und fördern die anhaltende Motivation. Für uns als Direktberater gilt das Gleiche. Schenken wir unseren Kunden und Teampartnern ihren Bedürfnissen entsprechende Wertschätzung, dadurch werden wir Freunde gewinnen, größeres Empfehlungspotenzial bekommen und somit auch geringere Fluktuation erreichen. Lasst uns mit Wertschätzung Wert schöpfen.  
[www.derdirektvertrieb.at/wien](http://www.derdirektvertrieb.at/wien)



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

„Walk the talk“ -  
sei echt, sei authentisch,  
bleib du selbst.

Sie glauben, dass sie dadurch schneller oder einfacher zum Erfolg kommen. Ausagen über Einkünfte, den Arbeitsaufwand oder sogar über rechtliche Anforderungen wie zb. Gewerbeschein sind nicht immer ehrlich. Produkte werden zu „WunderallesheilmacherallesKöner“ stilisiert. Doch darauf lässt sich kein langfristig erfolgreiches Geschäft aufbauen. Deshalb: „Walk the talk“ – sei echt, sei authentisch, sei du selbst. Denn Authentizität schafft Vertrauen, selbst wenn wir noch nicht die erfolgreichen Unternehmer sind, die wir sein möchten.

Was zählt ist, dass wir unsere Ziele kennen, den Weg dorthin klar vor Augen haben und diesen konsequent gehen. Als Vorbilder. Wenn wir authentisch vorgehen, folgen uns die Menschen, weil sie uns vertrauen.

**Mein Wunsch:** authentische Direktberater im Direktvertrieb, die mit Ehrlichkeit und Glaubwürdigkeit begeistern. Denn in jedem von uns steckt eine einzigartige Unternehmerpersönlichkeit, lassen wir sie sichtbar werden!

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



## Buchtipps: Leise Menschen verkaufen anders

„Wie du mit **Leichtigkeit, Empathie und Wertschätzung** neue Kunden gewinnst und mehr Umsatz machst.“ Der Autor Andreas Hoffmann räumt die Mär, dass Verkaufen schwierig oder eine Sache des Talents ist, endgültig aus der Welt. Das Buch wird dein Selbstbewusstsein als Verkäufer stärken, sodass du den Satz „ich kann oder mag nicht verkaufen“ nie wieder sagen wirst. Im Gegenteil: Wertschätzendes Verkaufen heißt Problemlöser zu sein, der geschätzt und willkommen geheißen wird. Erhältlich im Buchhandel - **ISBN 979-8321669013**

## SOCIAL MEDIA INSIDE



**Andi Weinberger**  
Obfrau-Stv. im  
Gremium Direkt-  
vertrieb NÖ

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

### Trend für 2025: Mikro-Influencer - Marketing

Im Vergleich zu den großen, oft kostspieligen Stars auf Social Media sind Mikro-Influencer – also Nutzer mit einer kleineren, aber sehr engagierten Community – authentischer und näher an ihrer Zielgruppe. Diese Influencer haben meist zwischen 10.000 und 100.000 Follower und sind oft Experten oder leidenschaftliche Nutzer in bestimmten Nischen, wie sie im Direktvertrieb oft vorkommen, wie etwa Fitness, Beauty oder Health.

#### Auch für den Direktberater bietet die Zusammenarbeit mit Mikro-Influencern klare Vorteile:

Studien zeigen, dass Follower die Beiträge von Mikro-Influencern als authentischer wahrnehmen und ihnen folgen. Es ist ein effektiver Weg, um Produkte und Dienstleistungen zu platzieren und dabei eine enge Verbindung zur Zielgruppe aufzubauen.

**Suche doch in deinem persönlichen oder auch bestehenden Social-Media Umfeld nach Kontakten die bereits, 10K, 20K oder 50K Follower haben und gehe in Kontakt.** Du wirst Mikro-Influencer finden, die dich in deinem Vorhaben kostengünstig oder vielleicht durch ein kleines (Produkt-Sponsoring) gut unterstützen können. Natürlich empfehle ich dir auch unseren WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation“ der zu den bisherigen Lehrinhalten, auch im kommenden Jahr viele aktuelle und trendige Trainingsinhalte liefern wird.

## Egal, ob Online oder Studienraum:

4 Module, 16 Stunden an 2 Tagen geben Antworten auf alle Fragen zu erfolgreichem Unternehmertum.

**U**nd wenn das Ergebnis jenes Zertifikat ist, das Ihnen Qualifikationsniveau bescheinigt und Selbstvertrauen gibt, Ihre unternehmerische Reise erfolgreich anzutreten und durchzuführen, dann steht Kundenvertrauen nichts mehr im Wege. Dank hochqualifizierter Experten eignen Sie sich fundiertes Wissen an, so wie **Direktberaterin Simone Götz:**

„Ich war mit einem Teil meines Teams dabei, und wir hatten 2 schöne Tage, in denen wir sehr viel mitnehmen konnten. Besonders der Teil, wo es über Rechtliches und Steuern ging, war sehr augenöffnend.“



**Direktberaterin**  
**Claudia Spendling:**

„Der Kurs ist strukturiert aufgebaut, ich habe tolle Tipps, viel gelernt und Erfahrungswerte des Direktvertriebs erhalten. Jede Frage ist willkommen und wird professional beantwortet. Selbst „trockene“ Themen, wie Recht und Steuern wurden lebendig erklärt. Die zwei Tage sind wie im Flug vergangen und ich kann es jedem empfehlen, diesen Angebot zu nutzen. Es war die beste Zeit- Investition seit längerem. „Der Kurs ist gratis, aber nicht umsonst“. Nutzt die Gelegenheit.“



von li nach re: Claudia Spendling, Sabrina Matiz, Anna Wilhelm, Simone Götz, Anita Stadtherr, Claudia Babic, Sabine Strobl, Helga Huber, Killian Trettler



**Direktberater**  
**Holger Gronau:**

„Als Direktberater kann ich diesen Kurs nur empfehlen! Er bietet wertvolle Einblicke in den Direktvertrieb sowie in rechtliche und steuerliche Aspekte. Er bringt auch persönlich viele Vorteile. Vor Ort ideal, um sich auszutauschen, doch auch online eine flexible Option für alle mit wenig Zeit. Ich habe ihn online besucht, und meine Erwartungen wurden mehr als erfüllt!“

**Unisono kann gesagt werden:** „Ein Kursbesuch, der sich lohnt, auch Online!“

## „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“

**28. und 29. März 2025 - WIFI Amstetten**  
**4. und 5. April 2025 - WKNÖ Bezirksstelle Zwettl**  
**13. und 14. Juni 2025 - WIFI St. Pölten**

**WIFI-KURS - FÖRDERUNGEN: 100% durch das Gremium**

**MIT**  
**ZERTIFIKAT**



**ANMELDUNG**



# Marketing

3 Expert-Kandidaten am heißen Visionenshow-Stuhl beim Kick-off Event am 29. Jänner und 1 impulsive Anitra Eggler boten eine themenreiche Therapiestunde, moderiert von der Obfrau des Gremiums, Mag. Helga Huber.



## Kick off 2025:

# 4 Experten, 10 Fragen & 1 Erfolg für Direktberater

Um die digitale Transformation erfolgreich gestalten zu können, braucht es die dazu passenden Denkweisen, Haltungen und Einstellungen. Kurz: ein so genanntes Digital Mindset.

Und den Willen beziehungsweise die Bereitschaft zur Screen-Life Balance.

**Wir haben beim Kick-Off Event in St. Pölten der Digital Detox-Expertin Anitra Eggler die Frage Nr. 10 gestellt:**

**Wie kann so eine Screen-Life Balance gelingen?**

„Indem du das Digitale so kompetent im Griff hast, dass es dir Zeit schenkt, statt dir zum Beispiel durch diese Dopamin-Trigger-Mechanismen, Endlos-Scrolling, Smartphonesucht und Mailwahnsinn Zeit zu stehlen.“

Dazu brauchst du Disziplin. Dann musst du das Digitale so konfigurieren, dass es dich effizienter macht, statt dich durch ständige Nachrichten- und News-Meldungen derart häufig abzulenken, dass du arbeitest, wie ein Marathonläufer, dem alle 2 Minuten der Schuh aufgeht.

Schalte alle Push-Nachrichten aus – am Handy, am Computer, an der Smartwatch. Überlebe es, nicht mehr zu erfahren, wenn du eine neue Mail oder WhatsApp bekommst. Schaffst du das, wirst du auch die KI-Revolution erfolgreich meistern. Denn um für die KI gerüstet zu sein, musst du wieder denken lernen. Und um denken zu können, musst du abschalten können. Digital Detox heißt nicht weniger digital zu sein, sondern besser“.

**Mag. Sabine Kusterski, Karolina Neubauer und Mag. Alexander Raffener, ...**

die 3 Experten-Kandidaten (im Bild ganz oben) haben durch die richtige Beantwortung aller 9 Visionenshowfragen Direktberatern nicht nur einen Wissensvorsprung vermittelt, sondern auch für das *die möwe*-Kinderschutzprojekt € 1.500,- erspielt und damit einen Präventivworkshop an einer NÖ-Volksschule ermöglicht. Der engagierten Obfrau, durch ihre professionelle Obsession für die Branche, ist es zu verdanken, dass der Abend nicht aus dem digitalen Ruder lief. Kompliment und Danke Helga für die großartige Moderation!

## „Der letzte Schrei“ in der Digiwelt?

Danach erkundigen sich Neugründer und Businessleader immer wieder, und das ist gut so. Denn die Digitalisierung macht persönliche Beziehungen nicht überflüssig, sondern wertvoller. Direktberater kombinieren digitale Technologien mit persönlicher Nähe, um echte Bindungen zu schaffen. Diese Mischung ist der Schlüssel zum Erfolg.

**Deshalb ist der WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation“ so erfolgreich.**

Ziel des Lehrgangs ist es, die Direktberater mit den neuesten Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung nicht nur vertraut zu machen, sondern es werden ihnen ganz konkrete Tools, Tipps & Tricks als auch Handlungsanleitungen für ihr tägliches Business in die Hand zu geben. **Die Termine und Themen finden Sie untenstehend. Der Lehrgang wird für Direktberater 100 % gefördert, der Einstieg ist jederzeit möglich!**



ANMELDUNG

## Lehrgangsthemen „Digitale Kommunikation“ 2025

**Live-Webinar am 17. April 2025**  
**Leads generieren** auf Social Media Facebook, Instagram, LinkedIn  
**Tutorial am 15. Mai 2025**  
**WhatsApp im Vertrieb**  
 Effizient Kunden gewinnen & betreuen

**Tutorial am 12. Juni 2025**  
**Anwendungstool „Canva“**  
 Aus statischen Beiträgen Animationen und Videos erstellen  
**Tutorial am 18. September 2025**  
**Short Video Trends 2025**  
 Instagram Reels & Co.

**Tutorial am 16. Oktober 2025**  
**Anwendungstool „InShot“**  
 Instagram Reels und Stories schneiden und bearbeiten  
**Tutorial am 13. November 2025**  
**Interaktion steigern**  
 Tipps für Kommentare, Story-Funkt.



Direktberaterin Anna Wilhelm:

**„Ich fühle mich gestärkt und sicherer in meinem Auftreten!“**

„Der Kurs war äußerst professionell und eine wertvolle Erfahrung für mich. Die Vortragenden waren sehr sympathisch, die Inhalte praxisnah und klar strukturiert. Überzeugt haben mich unter anderem die tiefgehenden Einblicke in Themen wie Recht und Steuern und die langjährige Erfahrung der Vortragenden. Besonders hilfreich war die Beantwortung individueller Fragen. Die Unterlagen sind ausführlich gestaltet und sehr hilfreich. Eine großartige und absolut empfehlenswerte Weiterbildung. Für mich die beste Entscheidung!“

Direktberaterin Ingrid Reinwein

**„Der WIFI-Kurs Direktvertrieb, meine beste Entscheidung!“**



„Der WiFi-Kurs ist absolut empfehlenswert, sowohl für Neueinsteiger als auch schon länger Tätige. Der hochwertige Input, den man hier bekommt, ist für alle wertvoll. Auch die Möglichkeit, sich zu vernetzen und sich auszutauschen, ist eine wertvolle Unterstützung jedes einzelnen.“

## STATEMENT „FEUERLAUF“



Direktberaterin Andrea Schall:

**„Ich kann es. Ich will es. Ich schaffe es!“**

„Als ich in der SMILE gelesen habe, dass unser Gremium dieses einmalige Mentaltraining mit Feuerlauf für Mitglieder kostenlos anbietet, dachte ich: „Was für ne Chance, ein Zeichen“ und hab mich sofort angemeldet. Es war eine so tolle Erfahrung zu lernen, wie stark wir mit der Kraft unserer Gedanken sind, und wie wir Unglaubliches schaffen können! Diese 3 Sätze: „Ich kann es. Ich will es. Ich schaffe es!“ begleiten mich ständig. Ich bin so unendlich dankbar für diese Möglichkeit. Daher nutzt die Angebote des Gremiums und greift zu! Ich würde wieder mitmachen.“



Wir haben Direktberaterin Karolina Neubauer, Obfrau-Stv. im Gremium Direktvertrieb in der WKNÖ gefragt:

**„Was ist die Besonderheit an der Wunderwelt Direktvertrieb?“**

„Ich liebe es, Veranstaltungen wie die Wunderwelt Direktvertrieb zu organisieren. Es ist eine wunderbare Möglichkeit, nicht nur die Vielfalt und Kreativität im Direktvertrieb zu präsentieren, sondern auch zu erleben, wie engagiert und leidenschaftlich unsere Community ist. Die Wunderwelt Direktvertrieb ist mehr als nur ein messeähnliches Event. Es ist ein Ort, an dem sich Direktberater austauschen, neue Trends entdecken und voneinander lernen können. Ob in Mistelbach am 16. November oder in Schweiggers am 17. November 2024 – an beiden Tagen waren die Begeisterung und die Energie der Besucher und Aussteller förmlich greifbar. Neben Fachvorträgen und innovativen Produkten gab es auch einen sozialen Aspekt, der mich jedes Mal aufs Neue berührt: Unsere Standgebühren und die Einnahmen aus dem Kuchenverkauf wurden gespendet und so konnten wir insgesamt € 3.138,50 für Gewaltpräventionsworkshops mit *die möwe* Kinderschutzzentren sammeln.“

**Die nächsten beiden Veranstaltungen, am 9. März im Schloss St. Peter in der Au und am 13. April im Lengenbacher Saal in Neulengbach, sind bereits fix fertig organisiert.** Und wie bei jeder Erfolgsgeschichte lebt auch dieses Projekt von vielen Köpfen und Händen. Ab 2026 möchte ich daher neue Perspektiven und Ideen in die Organisation einfließen lassen. Vielleicht gibt es ja Menschen in unserer engagierten Community, die Freude daran hätten, Teil dieses Projekts zu werden und die Zukunft der Wunderwelt Direktvertrieb mitzugestalten.  
**Zur Information:** Die Teilnahme von Wiener Direktberatern (Mitglieder der Wirtschaftskammer Wien (Gremium Direktvertrieb) als Aussteller ist leider nicht möglich, da diese Events von der WKNÖ (Gremium Direktvertrieb) finanziert werden.“



Auflage vergriffen - die letzten Exemplare:

**PRAXISWISSEN SICHERN!**  
**PROF. DR. MICHAEL ZACHARIAS**



level  
Next mit Input

MIND-CHANGER

Für permanenten Erfolg im  
**NETWORK  
MARKETING**

mit Unterstützung von  
**STEPHEN E.  
COVEY**  
Weltbestseller

Lothar Scheerl  
Experte für Unternehmens- und Marketing-Plan  
Michael Zacharias  
Partner für Direktvertrieb und Network Marketing

BESTELLUNG:

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

# Out of the box

Querdenker landen ganz woanders, weil sie über den Tellerrand hinausschauen und über ihre Grenzen hinausgehen.



**STEUER-TIPP**

Mag. Sabine  
Kusterski  
Steuerberaterin

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

## Kilometergeld oder tatsächliche KFZ-Kosten. Welche Variante ist steuerlich sinnvoll?

Welche Methode ist wann anwendbar, und worauf ist zu achten?

**Kilometergeld – die einfache Pauschale**  
Das km-Geld ist eine pauschale Abgeltung der Fahrtkosten. Es beträgt für Pkw und Motorräder aktuell ab 1.1.2025 0,50 Euro pro km, Mitfahrer 0,15 Euro pro km. (Stand Februar 2025). Selbstständige können das km-Geld dann ansetzen, wenn der PKW nicht mehr als 50% betrieblich genutzt wird und nur bis zu 30.000 Kilometer pro Jahr. Für die steuerliche Anerkennung ist ein Fahrtenbuch erforderlich, das Datum, Start- und Zielort, Zweck der Fahrt sowie die zurückgelegten Kilometer enthält.

**Fazit:** Kilometergeld ist einfach und pauschal, aber auf 30.000 km für Selbstständige begrenzt und die betriebliche Nutzung darf dabei nur bis 50% betragen.

**Wie berechnen sich die tatsächliche KFZ-Kosten? Dazu gehören:**

- Anschaffungskosten: Die maximal möglichen Anschaffungskosten betragen 40.000,- Euro (hier ist eine Luxustangente zu berücksichtigen) und die Nutzungsdauer beträgt 8 Jahre, d.h. die maximale Afa beträgt 5.000,- jährlich.

- Treibstoff • Reparaturen und Wartung
- Versicherungen • KFZ-Steuer • Garagen- oder Parkkosten • Maut, Vignette

Diese Variante lohnt sich, wenn die tatsächlichen Kosten höher sind als das errechnete km-Geld (Vielnutzer). Ebenso sind die tatsächlichen Kosten des PKW anzusetzen, wenn der PKW mehr als 50% betrieblich genutzt wird. Bei beiden Varianten muss ein Fahrtenbuch geführt werden, nur der beruflich genutzte Anteil kann steuerlich geltend gemacht werden.

Welche Methode ist die bessere?

**Fazit:** Tatsächliche Kosten erfordern detaillierte Belege, können aber finanziell vorteilhafter sein. Wer selten beruflich fährt, ist mit dem Kilometergeld meist besser beraten. Wer hohe KFZ-Kosten hat und das Fahrzeug überwiegend beruflich nutzt, sollte die tatsächlichen Kosten prüfen.

**Weitere Infos und Steuertipps finden Sie unter [www.kusterski.at](http://www.kusterski.at)**

## Die Kunst, anders zu denken



Mentale  
Stärke durch  
Feuerlauf?  
Ja, sagen:

**Direktberaterin Michelle Weissenböck:**  
„Der Feuerlauf war für mich eine einzigartige Erfahrung. Das Laufen über die glühenden Kohlen war schon unbeschreiblich, getoppt durch das durch die Flammen zu laufen, war einfach gigantisch! Drüber zu laufen, sich von seinem "Verstand" nicht aufhalten zu lassen und danach einfach stolz auf sich zu sein und überwältigt von diesem Erlebnis. Ich wollte schon immer einen Feuerlauf machen, und bin sehr dankbar durch mein Gremium Direktvertrieb hier die Möglichkeit bekommen zu haben - **Danke!**“



**Direktberaterin Melanie Ahrer:**  
„Der Feuerlauf war eine große Herausforderung. Da ist mir aufgefallen, dass es sehr wertschätzend ist, uns so eine tolle Veranstaltung zur Verfügung zu stellen, die ich mir selbst sonst nicht gegönnt hätte. Der Wert war mir zuvor nicht bewusst. Die Praxis des Feuerlaufs war für mich eine Bestätigung, welche Macht die Gedanken haben. **Mein Tipp ist daher:** Achte auf deine Gedanken, sie bestimmen die Zukunft. Danke an unser Gremium!“

## Online-Steuerschulung März 2025

**Am 20. März für Einsteiger (Kleinunternehmer), am 21. März für bereits Best Practicer (MwSt-Pflichtige).**

Im Rahmen dieses Webinars erfahren Sie alles Wichtige zu Steuern und Sozialversicherung für den Direktvertrieb.

**Warum als Live-Online Schulung?**

Ihr Vorteil und Mehrwert ist, dass die Aufzeichnung zeitnah nach der Schulung auf unsere Homepage gestellt wird und mehrmals verfolgt werden kann. Außer-

dem wird es auch eine „Chat-Funktion“ bei der Live-Online Veranstaltung geben, wo Sie Ihre Fragen an unsere Steuerexpertin stellen können. Der Login für die Aufzeichnung ist nur für Direktberater aus NÖ und Wien mit der Mitgliedsnummer möglich.

Wir freuen uns, wenn Sie unser Angebot in Anspruch nehmen, welches Sie in Ihrem Unternehmeralltag erfolgreich unterstützen wird.



**STEUER-LIVE-ONLINE**



Anmeldung  
Einsteiger  
20. März



Anmeldung  
Best Practicer  
21. März



Foto: pixabay.com

# Weil ich es dir Wert bin

Eines der deutlichsten Anzeichen für Wertschätzung unter Affen ist die liebevolle Fellpflege, und eine provozierende These besagt, dass Moral und Ethik mithin älter seien als der Mensch. Wie aber beflügelt unser menschlicher 1,3 % DNA-Vorsprung das **Wunder der Wertschätzung?**

**G**eschätzt zu werden, für andere Bedeutung zu haben, das ist ein zentrales menschliches Bedürfnis. Wertschätzung zu empfangen, ist der größte Motivator, im Job genauso wie im Privatleben. Gerade im Direktvertrieb, wo Menschen als Einpersonunternehmen als persönliche Nahversorger tätig sind und sich Netzwerkpartner ebenso wie Kunden Respekt, Wohlwollen und Anerkennung verdienen, darf Wertschätzung nicht nur einen „Funktionswert“ haben.

## Allzuoft haben wir „ein dickes Fell“ - das ist ein Fehler

Die zwei häufigsten Fehler der Wertschätzung: sie wird nicht verbalisiert und sie kommt nicht vom Herzen. Stillschweigende Wertschätzung gibt es nicht. Wer glaubt, Mitmenschen wüssten schon von selbst, dass sie wertgeschätzt werden, irrt. Menschen wollen das auch hören, sehen, spüren, fühlen, nicht bloß wissen. Wertschätzung betrifft einen Menschen als Ganzes, sein gesamtes Wesen.

### Wie Wertschätzung wirkt ... auf Unternehmen

- Verbessert das Arbeitsklima (Kommunikation)**
- Stärkt Unternehmensbindung (Loyalität)**
- Erhöht die Motivation (Produktivität)**

### ... auf die Gesundheit

- Erhöht das Wohlbefinden (Endorphin Ausschüttung)**
- Verbessert die Konzentration (Dopamin Ausschüttung)**
- Stärkt Beziehungen (Oxytocin Ausschüttung)**
- Steigert die Leistungskraft (Adrenalin Ausschüttung)**

Quelle der These im Vorspanntext:  
Frans de Waal, Primatenforscher

### Wertschätzung vermitteln, authentische Anerkennung zeigen

Selbstverständlich ist ein respektvoller und höflicher Umgangston untereinander die Grundlage jeder Kommunikation und positiven Unternehmenskultur.

**Wertschätzung ist immer individuell.** Adressieren Sie die anerkennenden Worte und Gesten daher unbedingt an die Person, die es betrifft. Der Empfänger muss spüren: „Ich bin damit ganz persönlich gemeint.“

**Wertschätzung ist immer präzise.**

Anders als spontane Euphorie benennt Wertschätzung konkret, was sie schätzt.

**Wertschätzung ist immer emotional.** Gefühle wirken stärker als sachliche Argumente. Für die Glaubwürdigkeit ist daher entscheidend, dass die echte Begeisterung des Laudators spürbar wird.

**Und:** Fördern Sie eine Unternehmenskultur, in der man selbstverständlich „Bitte“ und „Danke“ sagt. Ein Mensch, der sich geschätzt fühlt, wird immer mehr leisten, als von ihm erwartet wird. **Smile together!**



Direktberater Peter Blohberger:  
**„Man fühlt sich wertgeschätzt durch das Gremium!“**

**M**it Edutainment-Events sorgt unser Gremium Direktvertrieb oftmals für eine Auszeit aus dem Alltag, damit wir als „Motor der Wirtschaft“ nicht ausbrennen. Der Feuerlauf im November 2024 war so ein Event, äußerst professionell, herzlich, persönlich und zuvorkommend gestaltet. Es ist sehr bemerkenswert, wie sehr man sich bei den Veranstaltungen des Gremiums stets wertgeschätzt und wohl fühlt.

**Gemeinsam mentale Stärke**

Natürlich war der Feuerlauf ein beeindruckendes und unerwartet intensives körperliches Erlebnis. Es ging dabei aber vor allem um Steigerung der mentalen Stärke: Der Geist steht über dem

Körper. Es zeigt, was ich mit Willenskraft und Vorstellungskraft erreichen kann. Das ausgezeichnete Mentaltraining mit Martin Winkelhofer hat perfekt auf den Feuerlauf vorbereitet – und mich persönlich darüber hinaus auch auf künftige berufliche und persönliche Herausforderungen. Besonders hinsichtlich unseres Direktvertriebs wurde durch den Feuerlauf das Thema „Gemeinsamkeit“ greifbar gemacht. Dadurch werden wir Teilnehmer zukünftig noch enger und effektiver im Markt zusammenarbeiten. Auch persönlich bemerke ich die positiven Veränderungen in Bezug auf Entscheidungen, Herausforderungen und meine Einstellung dazu. Danke! Gremium Direktvertrieb!

**Mediale Schlagzeilen „Gewalt“**

Direktberater richten ihr Augenmerk auf „Menschlichkeit“ und unterstützen die Kinderschutzzentren von *die möwe*.

**U**nd das seit mehr als 12 Jahren. Mit einem Spendenergebnis von rund € 122.000,- konnten bereits 70 Workshops an Volksschulen zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch finanziert werden (siehe Fotos rechts). Das Thema Gewalt in der Familie weicht nicht aus den Medien, umso mehr engagieren sich Direktberater für dieses Hilfsprojekt. Direktberater leben und arbeiten in den unterschiedlichsten Regionen, und „Menschlichkeit beginnt vor der eigenen Haustür“ sagen viele. Und engagieren sich für unser gemeinsames Kinderschutzprojekt, um Workshops für Kinder an Volksschulen in ihrer Region - Kosten € 1.500,- pro Workshop - durch Charity-Events zu ermöglichen.

Ob Bike-Tour, Tanzabend, Schokoladenverkauf, persönliche Spenden oder andere Aktivitäten, die Kreativität und Hilfsbereitschaft wird immer größer.

**Direktberater, die sich in ihrer Region engagieren möchten**, nehmen bitte telefonisch Kontakt auf, um sich über die Möglichkeiten bei Frau Mag. Helga Huber unter Telefon +43 676 6400032 informieren.

Danke!



12 JAHRE. ÜBER 122EURO. 70 WORKSHOPS.



SPENDE

**Trau dich-Spendenabo**

**Nur aus starken Kindern können starke Menschen werden.**

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

**EINEN PRÄVENTIONSWORKSHOP AN EINER VOLKSSCHULE**



**66. Scheck: VS Biberbach**  
 im Bild von links: Karolina Neubauer, VD Katarina Latschenberger, BGM Hinterleitner, VL, Obfrau Helga Huber, Margit und Werner Wagner



**67. Scheck: VS Brunn am Gebirge/ Wiener Straße**  
 v.l.n.r.: VD Margot Baier, Obfrau Helga Huber, BGM Andreas Linhart, Mentaltrainer Martin Winkelhofer, GR Helga Schlechta, ObfrauStv. Karolina Neubauer



**68. Scheck: VS Klosterneuburg**  
 V.l.n.r.: Obfrau Helga Huber, VBGM Maria Theresia Eder, VD Ulrike Haider, ObfrauStv. Karolina Neubauer, Direktberater Holger Gronau (mit Tochter)



**69. Scheck: VS Obergrafendorf**  
 V.l.n.r. : BGM Rainer Handfinger, Obfrau Helga Huber, ObfrauSTv Karolina Neubauer,, VD Anna Fuchs

Fotos: Karolina Neubauer

# Der Geist der Freiheit

Motorradfahren erzeugt ein Glücksgefühl. Vor allem, wenn die Ausfahrt einem guten Zweck dient, motiviert *Carlos Campos*.

Immer wieder hört man in der Bikerszene von Hilfsaktionen für Kinder.

Ein jährliches Highlight für Direktberater und Freunde auf ihren Maschinen ist der Start zu einer herausfordernden Geselligkeits- und Geschicklichkeitstour durch die herrliche Landschaft Niederösterreichs. Karolina Neubauer, bikende Direktberaterin und Obfrau-Stv. des Landesgremiums Direktvertrieb Niederösterreich organisiert seit Jahren diese Bike'n Skill - Charityausfahrt und generiert damit wichtige Spendengelder für Präventivworkshops zur Verhinderung von Gewalt, Mobbing und sexuellem Missbrauch an Kindern. Bereits über € 110.000,- wurden dadurch generiert.

## Jede Alters-, Kubik- und Führerscheinklasse ist willkommen

Es gibt keine festgelegte Altersgrenze. Sogar Menschen, die unter gewissen körperlichen Einschränkungen oder gesundheitlichen Problemen leiden, vergessen diese, sobald sie auf ihrer Maschine sitzen.

Und den „Schreibtischhengsten“ unter uns sei gesagt: Beim Lenken des Motorrads werden unter anderem die Bauchmuskeln gefordert. Daneben profitiert auch die Kraft in Oberschenkeln und Knien durch die besondere Sitzhaltung. Das Halten des Gleichgewichts sorgt zudem für eine gewisse körperliche Anstrengung, was sowohl Kalorien verbrennt, als auch zu

einer Stärkung der Muskeln im gesamten Körper führt.

## Bitte rasch anmelden, auch 125er sind willkommen am Sonntag, 22. Juni 2025

Treffpunkt ist der Mittelpunkt Niederösterreichs, und ja, auch 125er-Cityroller sind herzlich willkommen.

Was mich betrifft: Ich könnte aus einer Harley Road King, Royal Enfield oder Suzuki meines Sohnes wählen, bloß ich bin nicht fahrberechtigt. Entweder ich mache rasch den A-Schein oder trete mit meiner X-Town an und hoffe auf eine zahlreiche Teilnahme von Vespas, Hondas, Kymcos mit eigener Wertung sowie auf Anerkennung der 125er-Elite unter „echten“ Bikern.



Zweirad:

Foto: Zero

## Blankes Entsetzen unter echten Bikern:

Ein Elektro-Motorrad und dann auch noch mit Automatic? Beides gibt es, die Mailänder Motorradmesse hat es gezeigt. Die großen Reiseeisen sind mit automatisierten Getrieben ausgestattet, und in der 125er-Klasse dominiert Vollelektrik.

## Die neue ZERO S

ist jetzt nicht nur die schnellste 11 kW (125er) Maschine unter allen Leichtkraftträgern, sondern auch die Beste. Mit ABS, Traktionskontrolle und Typ 2 Stecker lässt sich das Motorrad perfekt im Alltag nutzen, der Lithium-Ionen 14,4 kWh Akku schafft eine Reichweite bis zu 250 km für das 223 kg schwere Gerät.

## Reise

## Traumziele 2025 zu Almen und Palmen



Foto: pixabay.com

Urlaub ist keine Frage von Luxus, sondern ein Zeichen der Selbstachtung - weil ich es mir wert bin! Direktberater zählen, als EPU, zum „Motor der Wirtschaft“, und damit dieser nicht ausbrennt, raten Gesundheitsforscher zu öfteren Kurzurlaube in heimischen Regionen oder zu längeren Auszeiten in ferne Destinationen. Die Urlaubskosten 2025 steigen, warum also nicht den Haushaltseinkauf mit der Urlaubsbuchung bei einer Lebensmittelkette verbinden? Über die Urlaubstrends 2025/26 wissen die Reisebüros bestens Bescheid. Safeline statt online lautet das Motto!



die **möwe**  
Kinderschutz hat einen Namen

**22. Juni 2025**  
**BIKE 'N' SKILL**  
**Charity Tour Safe the date**

Treffpunkt: 9 Uhr am Mittelpunkt von Niederösterreich, Max Schubert-Warte, 3141 Oberkilling

Anmeldung bei Karolina Neubauer

Telefon: 0676 / 944 46 69 Mail: karolina.neubauer@gmx.at

Genuss ist vor allem eine Frage der Fantasie.



Foto: pixabay.com

Outfit:

Die persönliche Ausstrahlung ist die wichtigste Aktie an der „Konsumentenbörse“.

Der erste Eindruck zählt.

## Das Kostüm ist wieder en vogue

Foto: pixabay.com

**D**u siehst heute aber sehr fesch aus. Ein Kompliment, welches Frauen gerne hören, und immerhin stehen über 70 % Frauen in der Berufsgruppe Direktvertrieb ihren „Mann“. Also widmen wir uns dem Kostüm, und lassen den Männern die Hosen an. Zuvor aber sei gesagt:

### Bevor das Produkt überzeugt, muss der Mensch überzeugen

Erscheinungsbild und Benimmekette prägen den Kompetenzstatus, der erste Eindruck ist der wichtigste. Ihr Gegenüber reagiert zu 55 % auf das Erscheinungsbild, zu 38 % auf die Stimme und nur zu 7 % auf den sprachlichen Inhalt. Verschaffen Sie also Ihrer ICH-Marke einen starken Auftritt: Mit einem Kostüm.

### Das Kostüm ist zurück. Na ja, es war nie wirklich weg, oder?

Der „Skirt Suit“ galt als Uniform von First Ladies ebenso wie für Businessfrauen. Coco Chanel gilt als Erfinderin des Kostüms,

das in den 1950er-Jahren beliebt wurde und in den 1980er-Jahren seinen Einzug in Banken und Anwaltskanzleien fand. Mit der Kombination galt man als seriös angezogen, durch den Rock immer noch feminin.

### Auch wenn Frauen „die Hosen“ anhaben im Direktvertrieb:

Heute heißt es wieder rein ins Kostümchen, welche von vielen Modelabels neu interpretiert wird. Das schlichte Ensemble wird durch bauchfreie Tops oder lockere T-Shirts gebrochen. Auch Accessoires wie Ketten und derbe Schuhe kontrastieren. Viele Prominente zeigen vor, wie das mit einem braven Tweed-Kostüm perfekt gelingt.

Im regionalen Modefachhandel findet man perfekte Beratung, und die wichtigsten Tipps für den perfekten Auftritt findet man bei Absolvierung des WIFI-Fachkurses „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ im Lehrgangsmodule „Souveränes Auftreten“ (siehe Seite 8).

## Kreditkarten: Nichts geht mehr ohne im daily Business

Nach Abklingen der Corona-Pandemie stieg die Nutzung von Bargeld in Österreich wieder an. Das ist gut so, aber:

Es geht doch nicht ohne Kreditkarte beim Einkaufen. Trotz vielerorts alternativer Bezahlangebote wie PayPal oder Sofortüberweisung, mit der Kreditkarte gehts bequem einfacher. Wem der Antrag über seine Hausbank mit Limit-Diskussion zu mühsam und die Spesen zu teuer sind, für den bieten sich zwei Alternativen an. Diese beiden Testsieger-Creditcards von **testsieger.at** stehen auch ganz oben auf der Liste des renommierten Vergleichsportals **durchblicker.at**:

**Mit FreeCard bietet die Liechtensteiner Advanzia Bank eine Mastercard Gold zum Nulltarif an, ebenso wie die TF-Bank.** Die Bestellung ist einfach, mittels Video-Gesichtserkennung authentifiziert man sich und die Karte kommt per Post ins Haus. Natürlich, ohne Bonitätscheck geht nichts, aber der Vorteil dieser Karten ist, dass keine „Hausbank“ für das Limit garantieren muss, von Beginn an hat man einen verfügbaren Rahmenbetrag die Monatsabrechnung ist übersichtlich gestaltet. Zusätzlich bieten sich Karteninhabern viele „Clubvorteile“ an.

Work-life:

## Versicherung: Vorsorglicher **Schutz** im Business

**W**elche sind zwingend notwendig und welche überflüssig? Die eine richtige Antwort gibt es nicht, da sie für jede Person, je nach Lebensumständen, unterschiedlich ausfällt. Sieht man von notwendigen oder verpflichtenden Polizen als Präventivabsicherung einer Privatperson ab (jährlicher Evaluierungsscheck, Lebensumstände können sich ändern!), so ergibt sich gerade für Unternehmer die Notwendigkeit, speziell-

le Risiken abzudecken. Eine Berufshaftpflicht (Basisversicherung wird WKO-Mitgliedern von vielen Berufsgruppen empfohlen) ist unerlässlich ebenso wie eine Betriebsrechtsschutzversicherung, die auch den privaten Lebensbereich abdeckt. Das Must-to have:

**Eine BUFT (Betriebsausfalls- und Betriebsunterbrechungsversicherung) deckt den krankheitsbedingten Ausfall (durch Taggeld) des Einzelunter-**

**nehmers ebenso ab wie die Unterbrechung des Betriebs.** Hier sollte man sich der Expertise eines unabhängigen Versicherungsmaklers bedienen, der einem auch raten wird, die Versicherung zeitgerecht abzuschließen (3-Monats-Wartezeit bei Rechtsschutz bzw. 7-Tage Karenzzeit bei BUFT, bevor die Deckung greift) und der das optimale Verhältnis zwischen Deckungssumme, Laufzeit, Zahlweise und Prämie berechnet.

**Impressum:** Medieninhaber: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten. Herausgeber: Fachgruppe Direktvertrieb in der WKNO  
 Verleger: DIE 8 GROUP OF COMMUNICATION - Werbeagentur Karl Kremser, 7033 Pötsching, Brunnengasse 4/Top 1 Redaktionsmanagement: Black Box 8.0 KG, 1150 Wien, Diefenbachgasse 54/Top 1 Redaktion: Chefredaktion Mag. Michael Bergauer, Tamara Mayr, Mag. Sabine Kosterski, Mag. Helga Huber, Karl Kremser, Elisabeth Buttura, Andreas Weinberger, Karolina Neubauer, Valentin Faast. Gastkommentare, Statements, Leserbriefe und Kolumnenbeiträge geben nicht die Meinung des Herausgebers wider. Fotos: Pixabay.com, Mag. Sabine Kosterski, Fotolia.com, pixabay.com, Karolina Neubauer, die möwe, Die8, Mag. Michael Bergauer, Helga Huber, Prof. Dr. Michael Zacharias.  
 Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter [die8.com/impressum](http://die8.com/impressum) ständig abrufbar. Die Artikel/Gastkommentare geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/ Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlegers erlaubt. Gendring: 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 nicht auszuschließen. Jede Haftung des Herausgebers, des Verlages oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen. Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2025. Das Magazin erscheint 4x jährlich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin an WKNO-Mitglieder des Gremium Direktvertrieb.

*We like a smile together!*

Empfänger / Mitglied:



**ACHTUNG, ZERTIFIZIERT. ANSTECKUNGSGEFAHR!**

**TERMINE 2025**

- 9. März 2025 **Wunderwelt** St. Peter/Au
- 10. - 13. März 2025 **WK-Wahlen**
- 20./21. März 2025 **Steuerschulung** Live-Online - siehe Seite 11
- 13. April 2025 **Wunderwelt** Neulengbach
- März, April, Juni 2025 **WIFI-Kurs Direktvertrieb** siehe Seite 8
- April - November 2025 **WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation“** siehe Seite 9

**WIFI-KURS - Seite 8**  
 „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“  
 4 Module.  
 2 Tage.

**Unsere klugen Köpfe. Die Vertrauenspersonen in den Bezirken:**

**Helga Huber**  
 Scheibbs  
 0676/640 00 32  
[helgahuber@yahoo.de](mailto:helgahuber@yahoo.de)

**Karolina Neubauer**  
 St. Pölten  
 0676/944 45 69  
[karolina.neubauer@gmx.at](mailto:karolina.neubauer@gmx.at)

**Andreas Weinberger**  
 Waidhofen, Horn  
 0676/878 33 000  
[andy.weinberger@speed.at](mailto:andy.weinberger@speed.at)

**Rebecca Figl-Gattinger**  
 Tulln - 0680/2000527  
[rebeccafiglgattinger@gmail.com](mailto:rebeccafiglgattinger@gmail.com)

**Claudia Zeibek**  
 Zwettl  
 0680/552 38 35  
[claudia.zeibek@gmail.com](mailto:claudia.zeibek@gmail.com)

**Margit Reitsamer**  
 Korneuburg  
 0676/610 67 09  
[reitsamer@lichterglanz.at](mailto:reitsamer@lichterglanz.at)

**Regina Track**  
 St. Pölten  
 0676/407 37 74  
[regina.track@gmx.at](mailto:regina.track@gmx.at)

**Fragen Sie unsere best practice Expert:innen**

Wenn sich 14 Direktberater, 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.

**Erich Track**  
 Krems  
 0676/506 75 67  
[erich.track@gmx.net](mailto:erich.track@gmx.net)

**WIFI-Kurs**

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

**Maria Aschauer**  
 Amstetten, Waidhofen  
 0680 215 5655  
[m.aschauer1@gmx.at](mailto:m.aschauer1@gmx.at)

**Doris Schlögel**  
 Melk  
 0676/45 47 377  
[office@schloegel.co.at](mailto:office@schloegel.co.at)

**Wolfgang Schagl**  
 Baden  
 0650/350 50 83  
[office@bls1.at](mailto:office@bls1.at)

**Gerlinde Kayser**  
 Mistelbach  
 0664/736 52 588  
[gerlinde.kayser@aon.at](mailto:gerlinde.kayser@aon.at)

**Franz Pollak**  
 Gmünd  
 0664/92 17 535  
[office@zeitundgeld.at](mailto:office@zeitundgeld.at)

**Ulrike Hafenschner**  
 Wr. Neustadt  
 0664/736 23 791  
[ulrike.hafenschner64@gmail.com](mailto:ulrike.hafenschner64@gmail.com)