

Mehr Wissen. Mehr Business.

Smile



DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH. The next level. 3-2024



- 8 Bildung**
WIFI-Kurs online!
- 10 Marketing**
Digital auf allen Kanälen
- 13 Inspiration**
Charity Tanzabend
- 14 Work-life**
Feuerlauf-Tanz auf dem Vulkan

6 Motivation 2024:

Ich zeige mich.

Mit positivem Mindset über sich hinauswachsen!



Hier geht's zum E-Paper

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

EIN FACHMAGAZIN VON DIE 8 GROUP TOP Info P.b.b. Österreichische Post AG NZ052036121M Ausgabe 1020/2024 INFO-Magazin der WKÖ | Foto: WKÖ | Fachgruppe Direktvertrieb, 3100 St. Pölten, Wirtschaftskammerplatz | Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ | Foto: WKÖ



„Direktvertrieb ist die Persönlichkeitsentwicklungsuniversität mit Marketingplan.“

(Tobias Beck)

Direktberater sind bereit für das next level!

We like a smile together!

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



Das Gremium Direktvertrieb.
Die Interessensvertretung von über 8.000
DirektberaterInnen in Wien & Niederösterreich.

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Tamara Bauer, Direktberaterin:

**Jetzt ist die beste Zeit, um ins Rampenlicht zu preschen.
„Ich möchte meinen Direktvertrieb bekannter machen.“**



Für mich bietet die Messe Wunderwelt die ideale Gelegenheit, meine Produkte und meine Leidenschaft einem breiten Publikum vorzustellen. Der persönliche Kontakt ist mir unheimlich wichtig. Nur so kann ich auch zeigen, wie viel Spaß mir das macht und was uns ausmacht.

Ich selbst bin lieber mit Menschen direkt in Kontakt und darum finde ich diese Messe in Form einer Produktshow und Fachvorträgen gut. Auch als Chance, neue Kontakte zu knüpfen, egal ob mit Kunden oder Kollegen.“

WEITERBILDUNG

Einstimmige Meinung vieler Direktberater:

Ich zeige mich jetzt selbstbewusst!

Dank der Teilnahme am WIFI-Direktvertriebskurs.



Viele der Direktberater, die den Lehrgang „Digitale Kommunikation“ absolvieren, um sich fit zu machen für die digitale Zukunft oder am Regionalmesseformat „Wunderwelt Direktberater“ teilnehmen, sind begeistert davon, wie sehr ihnen auch die im WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ vermittelten Kenntnisse und Fähigkeiten bei der Vorbereitung und Umsetzung ihrer Marketingaktivitäten geholfen haben. „Der Kurs hat mir das notwendige Wissen

und Selbstvertrauen gegeben, um professionell aufzutreten und meine Produkte erfolgreich zu präsentieren“, sagen Direktberater einstimmig.

IMAGE

Holger Gronau, Direktberater:

Die Bedeutung von Auftritt und Wirkung!

„Ich bin Hauptdarsteller auf der beruflichen Bühne.“



Mein Geschäft hat sich stetig entwickelt, dank einer Kombination aus persönlicher Beratung und Nutzung digitaler Werkzeuge. Die Teilnahme an der Wunderwelt Direktvertrieb ist perfekt, um mir neue Impulse zu geben und mein Netzwerk zu erweitern. Diese kontinuierliche Weiterentwicklung und die Nutzung neuer Chancen spiegeln die Dynamik und die positiven Erwartungen, die das Event mit sich bringt.“

QUER DURCH ALLE DIREKTVERTRIEBSMARKEN & PRODUKTSPARTEN:

Potentialexplosion

IN DER AUSSICHTSREICHSTEN HANDELSFORM
DER WELT MIT WERT & WACHSTUM.

Fotos: Pixabay.com

Wir sind Hauptdarsteller auf der Handelsbühne.

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 den persönlichen Erfolg.



**Gewerbeschein
und Golden Card
kostenlos!**

Start up ohne Risiko mit EPU-Service

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



**4 WIFI-Kurs-
Module mit
Förderung!**

Geförderter WIFI-Kurs mit Berater-Zertifikat

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



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

Lehrgang „Digitale Kommunikation“

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



**Events & Workshops
kostenlos oder
ermäßigt!**

Einladungen zu Events & Meetings

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

Sie haben die beste Wahl:

Ihre Wirtschaftskammer statt Wirtschafts"jammer"!

Fragen Sie unsere best practice Experten - Seite 16

Direkt betrachtet



Foto: WKNO

Karolina Neubauer
Obfrau-Stv. Gremium NÖ
Elisabeth Buttura
Obfrau Gremium Wien
Mag. Helga Huber
Obfrau Gremium NÖ
Sylvia Moser
Obfrau-Stv. Gremium Wien

Mit mehr als 8.000 Direktberatern in NÖ und Wien zählen die beiden Gremien zu den mitgliederstärksten in ganz Österreich (22.653) und sind Vorreiter für viele Bildungs- und Marketingaktivitäten.

Volksschule Sierndorf:

62. Spendenscheck für einen Workshop

Auf Initiative von Direktberaterin Camilla Koppensteiner, die durch den Besuch des WIFI Kurses „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ auf die Aktion ihres Gremiums aufmerksam wurde, konnten Obfrau Mag. Helga Huber und Obfrau Stv. Karolina Neubauer, Gremium Direktvertrieb NÖ einen weiteren Spendenscheck in Höhe von € 1.500,- an die VS Sierndorf überreichen.

Damit wird ein „möwe“-Präventionsworkshop für die Kinder zu den Themen Gewalt in Familien, sexuelle Übergriffe, Cybermobbing uvm finanziert. Inbegriffen in dem Vorsorgepaket ist ebenso ein Vortrag für die Eltern und für die Pädagogen.



Herzliche Gratulation

an **Mag. Helga Huber** zur Nachfolge als Bundesobmann-Stellvertreterin!

Die Nachfolge der Obfrau des NÖ-Gremiums Direktvertrieb als Stellvertreterin von Bundesobmann Peter Krasser ist ein Gewinn für alle.

Zum einen fließen innovative Ideen in die bundesweite Strategie ein und zum anderen werden Pilotprojekte aus NÖ oder Wien bundesweit übernommen, so auch der WIFI-Direktvertriebskurs. Einmal jährlich treffen sich alle Obleute, gewählten Funktionäre und Geschäftsführer der Gremien Direktvertrieb zu einer Sitzung, um sich auf Bundesebene auszutauschen - dieses Mal vom 22.-23.Mai in Bad Waltersdorf auf Einladung des Landesgremiums Steiermark - um gemeinsame Projekte zu besprechen. Ein zentraler Punkt auf der Tagesordnung war unser WIFI-Kurs „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“.

Mehr auf Seite 8

„Das hätten wir uns als Volksschule nicht leisten können ...“

Die Freude, so ein Geschenk zu bekommen, war bei Dir. Schmidtke sehr groß, denn so ihre Aussage: „das hätten wir uns nicht leisten können“! Und dass diese Thematik sehr wichtig ist, zeigen die Medienberichte deutlich. „Hier den Eltern eine Unterstützung zu bieten ist sehr wichtig, betonte auch Dipl. Päd. Albrecht. Danke an alle, die dieses großartige Projekt unterstützen und möglich machen.

Die Bike-Tour im Juni: 40 Teilnehmer, Kaiserwetter und die Möwe ...

Mehr auf Seite 12



Foto: Karloina Neubauer

Im Bild letzte Reihe vlnr: Obfrau Stv. Karolina Neubauer, Camilla Koppensteiner, Dipl. Päd. Nina Albrecht, Direktorin Michaela Schmidtke, Margit Reitsamer BVP Direktvertrieb Korneuburg, Obfrau Helga Huber



Mag. Helga Huber
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
WKNÖ



Reinhören in den neuen Podcast:

Liebe Direktberater: Potential zur Explosion!

Gewerbeschein- Warum & Wozu?

Das Landesgremium des Direktvertriebs NÖ vertritt aktuell 5.872 Direktberater, die Waren oder Dienstleistungen an Konsumenten im direkten Kontakt vermitteln. Viele Direktberater üben ihre Tätigkeit nebenberuflich aus. Und mindestens ebenso viele von ihnen sind immer wieder mit vermeintlich klugen Ratschlägen über rechtliche Rahmenbedingungen zu ihrem Gewerbe konfrontiert. Da geistern auch viele Mythen durchs Netz. „Brauche ich überhaupt einen Gewerbeschein, um als Direktberaterin oder Direktberater arbeiten zu dürfen?“. Ein klares JA dazu! Warum, und was es sonst noch für wichtige Regelungen zu beachten gilt, das erfahren Sie in dieser Episode unseres Podcasts.

Und nicht vergessen:

Das Team des Landesgremiums Direktvertrieb NÖ steht Ihnen bei allen Fragen gerne zur Verfügung!



Gewerbe

Na, Sommer und Sonne wie Sand am Meer oder 3 Tage und mehr im heimischen Österreich genossen? Inspiriert starten wir gemeinsam ins daily business, Schulstart inklusive, um motiviert the NEXT LEVEL Direktvertrieb zu erreichen. Und ich frage mich: **Werden wir unser Potential zur Explosion bringen und wie?**

Ja, wir werden: Mit neuen Rahmenbedingungen effizienter wirtschaften. Endlich tragen unsere Forderungen ab 1.1.2025 Früchte: Das amtlichen Kilometergeld beträgt künftig 50 Cent, das Taggeld wird auf € 30,- und das Nächtigungsgeld auf € 17,- erhöht. Und für Kleinunternehmer gilt eine neue Umsatzgrenze von € 55.000,-, also bitte keine Scheu mehr vor Mehrumsatz und -gewinn, ohne dabei gleich in die MwSt. zu optieren.

Ja, wir werden: Gemeinsam Events erleben, die unser Mindset verändern. We like a smile together, weil wir Direktberater Teamspirit haben. Da gibt es einen lehrreichen **Intensiv-Workshop mit Prof. Zacharias**, einem der anerkanntesten Experten auf dem Gebiet Network Marketing/Direktvertrieb im deutschsprachigen Raum (Seite 7). Wir werden über das **Feuer** laufen, wir sehen uns beim **Online-Direktvertriebskurs** oder bei der **Wunderwelt** Direktvertrieb. (Seiten 8-9).

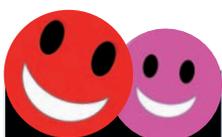
Ja, wir werden: Aufklärende Antworten geben auf Mitgliederfragen ... „Wer sind denn die da im Gremium“ und „Was machen denn die für mich?“ Hören Sie in den aktuellen Podcast hinein und lernen Sie die Köpfe dahinter besser kennen. Vor allem aber deren Aufgaben, ihr Engagement und wie das Team des Landesgremiums Direktvertrieb Direktberater in Ihrer täglichen Arbeit nützlich unterstützt, als Wegbereiter und -begleiter in ihre sichere unternehmerische Zukunft (Seite 11).

Ja, wir werden: Potentiale erkennen, fördern und zur Explosion bringen. Lassen wir uns durch die täglichen Nachrichten nicht verunsichern. Blicken wir gemeinsam mutig in die Zukunft. Unser Glaube an uns, unsere Visionen und unser konsequentes TUN in unserer Wachstumsbranche wird uns den Erfolg bringen. **Hören Sie den neuen Podcast „Gremium“!**



Gremium

In diesem Sinne, herzlichst Ihre
Helga Huber | Obfrau



WIFI - KURS

Next mit Qualität

„Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“

- 4. und 5. Oktober 2024 - WIFI St. Pölten
 - 7. und 8. März 2025 - WIFI Amstetten
 - 8. und 9. November 2024 - WIFI Mödling
 - 4. und 5. April 2025 - Bezirksstelle Zwettl
 - MIT ZERTIFIKAT**
 - 22. und 23. November 2024 - **JETZT AUCH ONLINE!**
- der Wirtschaftskammer Niederösterreich

FÖRDERUNGEN: 100% Gremium + € 200,- Business-Bonuspaket extra



Ich zeige mich!

Ich bin Hauptdarsteller auf der beruflichen Bühne. Meine faszinierende Persönlichkeit und meine fesselnde Persönlichkeit erzeugen Wirkung auf allen Kommunikationskanälen ... Ist das so?

Träume dürfen umgesetzt werden, jetzt ist die beste Zeit, um ins Rampenlicht zu preschen, um sich zu zeigen. Vorausgesetzt, du hast das richtige Mindset oder die Bereitschaft zur Veränderung.

Was bedeutet ein positives Mindset?

Wer ein positives Mindset besitzt, betrachtet Erfahrungen, Menschen und Dinge somit von einem überwiegend positiven Standpunkt aus. Situationen werden auf positive Weise interpretiert und optimistisch gesehen. Erfolgreiche Menschen denken darüber nach, wie sie ihr Ziel erreichen und nicht, ob sie es erreichen. Sie denken in Teams und Netzwerken und handeln digital.

Digital Mindset bedeutet ein Denken in Teams und Netzwerken

Wer sich vernetzt, gibt das ichbezogene Denken und Handeln zugunsten einer Wissensteilung, eines gegenseitigen Unterstützens und Inspirierens und eines zielgerichteten Erfahrungsaustauschs auf. Die gemeinsame Arbeit in Teams wird wichtiger, ja, sie ist die Voraussetzung für zukünftige Erfolge. Zusammenarbeit heißt dann konkret, Wissen nicht mehr exklusiv für sich selbst in Anspruch zu nehmen. Wissen steht vielmehr allen Teammitgliedern gleichermaßen zur Verfügung, kann in Form von Dokumenten von allen gesichtet und bearbeitet werden. Unliebsame Wissenspeicher sind damit Geschichte.

Als Persönlichkeit wachsen, die beste Methode, um die innere Haltung zu verändern

Mann kann verschiedene Dinge tun, sein angeborenes Mindset in Richtung eines

Wachstums-Mindset zu verändern, beispielsweise indem man seinen inneren Motivator findet, seine Ziele visualisiert, neue Herausforderungen annimmt, mit Fehlern und Rückschlägen umzugehen lernt und sich inspirierende Vorbilder sucht.

Unser Tipp: Am 25. Oktober 2024 findet in der WKNÖ der „Mind-Changer-Workshop“ für Direktberater statt. >>

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

Besitzt du positives Mindset, welches wichtig ist für Erfolg im Auftritt mit Wirkung?



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

Sichtbare „Wunderwelt“

Die positive Resonanz und der Erfolg der Wunderwelt Direktvertrieb haben die Weichen für zukünftige Veranstaltungen gestellt. „Wir sind begeistert von der Resonanz und freuen uns, dass so viele Direktberater und Besucher die Wunderwelt Direktvertrieb zu einem unvergesslichen Erlebnis machen. Unser Ziel ist es, diese Plattform weiter auszubauen und noch mehr Direktberater zu motivieren, daran teilzunehmen oder aktiv an der Organisation mitzuwirken.“

Nähere Infos dazu finden Sie auf Seite 9 im Magazin.



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

Next level highlight:

Workshop „Mind Changer“ am 25. Oktober 2024 in St. Pölten

Fakten treffen auf Emotionen. In Ihrem Workshop machen **Michael Zacharias und Karlheinz Sunitsch** eindrucksvoll auf effektive Strategien und Techniken aufmerksam. Basis des Workshops ist das neue Buch „MIND-CHANGER – für permanenten Erfolg im Network-Marketing.“ **Prof. Dr. Zacharias** vermittelt sein erstes Kapitel des Buches über die Fakten und Daten einer erfolgreichen Branche. Zudem behandelt er das dritte Kapitel des Buches für „Zeit- und Lebensmanagement“, welches Prof. Dr. Seiwert beitrug. **Karlheinz Sunitsch** vermittelt uns den Gastbeitrag des Bestseller-Autors Stephen R. Covey „Die 7 Wege der Effektivität im Network-Marketing“. Wir erarbeiten gemeinsam eine Arbeitsanleitung, welche in der täglichen Arbeit für den Erfolg unumgänglich ist. **Begrenzte Plätze!** Eine Anmeldung zur Veranstaltung ist bitte **ZWINGEND** erforderlich, auch für Ihre Begleitperson.



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



Elisabeth Buttura
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
Wirtschaftskammer
Wien

„Smile“ hat die beiden Obfrauen des Gremiums Direktvertrieb befragt: **Direktvertrieb hat das Potential zur Explosion. Welche heißen Events für Herbst erwartet die Mitglieder?**

Ja, tatsächlich wird es bei unserem „Feuerlauf am 8. November 2024 sehr heiß hergehen.

Schnellentschlossene Direktberater haben die Möglichkeit am 8. November im Hotel Höllrigl in Kottlingbrunn den Gang über das Feuer anzutreten, gemeinsam mit dem Feuerlauf-Weltmeister Martin Winkelhofer. Näheres dazu auf Seite 13)

Am 18. November haben Direktberater im Rahmen eines Workshops die Chance, das Genie in sich zu entdecken.

Es gibt 6 Arten von Genies, das Working Genius Modell ist der schnellste Weg, um herauszufinden, welche Art von Arbeit Ihnen Freude und Energie bringt, und der einfachste Weg, um die Produktivität Ihres Teams zu maximieren (siehe Seite 9).

Digitale Transformation

Angetrieben wird der Wandel ins Digitale von der Notwendigkeit, in einem sich schnell verändernden Geschäftsumfeld wettbewerbsfähig zu bleiben und die Effizienz, Effektivität und Agilität mithilfe von Technologie zu verbessern.

Ein „Digital Mindset“ bejaht Veränderungen, verlangt den Willen zum Loslassen gewohnter Routinen, verlangt kritisches Hinterfragen von Bestehendem und braucht viel Neugier. Wer Neues ausprobieren, macht wahrscheinlich auch Fehler. Fehler sind allen Experimenten und Versuchen immanent. Fehler sind wichtig, um aus ihnen zu lernen. Wer keine Fehler macht – oder keine machen darf – sammelt auch kein Erfahrungswissen.



Workshop: 25. Oktober 2024

MIND-CHANGER

Karlheinz Sunitsch

Prof. Dr. Michael ZACHARIAS

**St. Pölten
Teilnehmer
begrenzt!**



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

Mit Unterstützung von
STEPHEN R. COVEY
Autor

Lothar Seiwert
Experte für Unternehmens- und Marketing-Plan
Michael Zacharias
Experte für Unternehmens- und Marketing-Planung

TICKETS SICHERN!

Das Buch zum Workshop, signiert von Prof. Dr. Zacharias, können Sie ermäßigt zum Vorzugspreis vor Ort erwerben!



SOCIAL MEDIA INSIDE

Andi Weinberger
Obfrau-Stv. im
Gremium Direkt-
vertrieb

BILDUNG

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

AI oder KI?

AI ist eine Abkürzung und steht für das englische „artificial intelligence“ und bedeutet somit das Gleiche wie der Begriff in Deutsch „Künstliche Intelligenz“. Beide Abkürzungen bezeichnen in ihrer Sprache künstliche Intelligenz, also den Einsatz von menschen-imitierender Algorithmen für die Schaffung von Mehrwert.

Manchen von uns ist dieser rasante Fortschritt schon unheimlich und beängstigend – denn wann wird diese „Super-KI“ besser und intelligenter werden als der Mensch? Wann wird KI ohne menschlichen Eingriff oder Kontrolle die Selbstkontrolle übernehmen? Wann wird diese Super-KI auch all unsere menschlichen Emotionen „erlernt“ haben? Schon jetzt können wir vieles von KI produzierten Inhalten in den sozialen Medien nicht mehr unterscheiden! Ein Bild, ein Text, ein Video – ist es real oder wurde es von einer KI-Anwendung produziert?

Fakt ist: Du kannst KI-Anwendungen sinnvoll für deinen privaten und beruflichen Alltag nutzen. KI kann für dich Socialmedia-Inhalte erstellen, kann dir neue Ideen liefern, kann dich neu inspirieren, kann dir helfen viel Zeit zu sparen. Du musst nur wissen was du tust, was du willst und welche Tools dich am Besten dabei unterstützen können. ChatGPT ist nur eine von tausenden KI-Anwendungen und Monat für Monat kommen unzählige neue Anwendungen hinzu.

„Digitale Kommunikation“ ist der Schlüssel, der Zukunft aufsperrt.

Onlinekurs - keine Landesgrenzen



Foto: WIFI/AVKNO

Der WIFI-Kurs ist bereits ein Klassiker, der Bestseller für jeden zertifizierten Direktberater und jetzt prolongiert als Online-Kurs österreichweit für alle Direktberater.

Das spricht für Anerkennung dank Qualität dieser Ausbildungsmodule. Unser WIFI-Kurs ist eine TOP-Ausbildung für Start-ups und Durchstarter im Direktvertrieb. In Niederösterreich bieten wir unseren Mitgliedern im Herbst wieder Präsenzkurse an, bestehend aus 4 Modulen, die an 2 Tagen gelehrt werden. Auch findet wieder ein ONLINE Kurs statt, bei dem erstmalig Mitglieder aus allen Bundesländern teilnehmen können! Damit wird es in Zukunft noch einfacher für alle, sich zum „zertifizierten Direktberater“ zu qualifizieren. Denn Qualität ist ein wichtiger Faktor für Erfolg.

Was sind die Themen?

Jedes Modul behandelt ein Thema, von Businessetikette über Marketing bis hin zu Steuer, Sozialversicherung und Gewerbe.

Lezteres sind die Themen von Mag. Michael Bergauer, welche er im Kurs umfassend behandelt.

„Als Gremium Direktvertrieb wollen wir Sie nicht nur bei der Gründung bestmöglich unterstützen, sondern auch über spezielle Vorschriften und Mythen aufklären.“



Übrigens: Der Vertrieb von Kryptowährungen, Versicherungen oder anderen Finanzdienstleistungen sind zwar oft auch als Strukturvertrieb aufgebaut, haben aber nichts mit Direktvertrieb zu tun.

Antworten auf viele weitere Fragen finden Sie im aktuellen Podcast, siehe QR-Code untenstehend.

See you beim WIFI-Kurs!



WIFI-Lehrgang Digitale Kommunikation

Modul 13:
**Redaktions-
planung**

Modul 14:
Online-Recht

EINSTIEG JEDERZEIT MÖGLICH!

FÖRDERUNG: 100% durch das Gremium

PODCAST



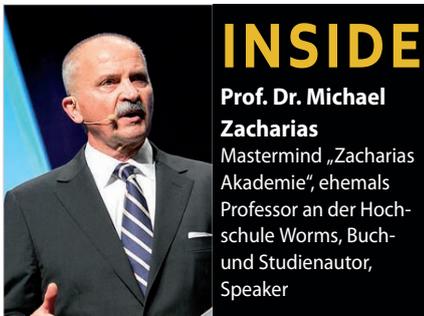
GEWERBE

MUST HAVE & NO GOES:

GEWERBESCHEIN.

Warum & Wozu?

HINEINHÖREN. WISSENSWERT.



INSIDE

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

Erfolg = Planung x Aktion + Kontrolle

Das ist die Formel, mit der Sie im Network-Marketing berufliche und persönliche Ziele erreichen können.

Wer will sich denn nicht nebenberuflich ein erfolgreiches Geschäft aufbauen ohne Zeit- und Lebensqualität zu opfern? Jeder Mensch hat Träume, Sehnsüchte, Bedürfnisse, und wenn Sie Ihre Wünsche zielstrebig verfolgen, können Sie die eigenen Fähigkeiten optimal einsetzen und alles erreichen, was Sie wollen.

Warum aber brauchen Sie Ziele und was ist bei der Umsetzung zu beachten?

Mit einem konkret formulierten Ziel geben Sie Ihrem Leben eine Richtung, Sie konzentrieren sich auf das Wesentliche. Klare Ziele machen Sinn und bringen den Vorteil, dass Sie die eigenen Stärken fördern, dass Sie Stress vermeiden und nichts Wichtiges vergessen. Also, starten Sie durch!

Die ersten 72 Stunden entscheiden über den Erfolg!

Je länger Sie das Anliegen hinausschieben, umso geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie nicht aktiv werden.

Je komplexer Ihr Gesamtziel, desto wichtiger ist die Einteilung in kleine Zwischenziele. „Zieldenker“ haben eine Lebensvision, weil es wichtig ist, dass Ziele eine tiefere Bedeutung haben und daraus die Kraft einer Vision entsteht, die uns antreibt. Eine Vision ist ein mentales Kraftzentrum, sie macht aus guten Vorsätzen klare Ziele, schafft Ordnung, bringt Sinn und motiviert.

Maria Aschauer, Direktberaterin:

Nutzen Sie die Mehrwert-Leistungen des Gremiums?

„Ich schätze die Vielfalt an Bildungsangeboten sehr.“



Als Mitglied im Wirtschaftskammer-Gremium Direktvertrieb profitiere ich von einem umfassenden Unternehmerservice, der speziell auf die Bedürfnisse meiner Branche zugeschnitten ist. Diese bieten meinem Unternehmen einen erheblichen Mehrwert, indem sie mir Zugang zu wertvollem Know-how, aktuellen Trends und praktischen Tools verschaffen. Ich schätze die maßgeschneiderten Ressourcen und das Engagement der Interessensvertretung, die darauf abzielen, die Entwicklung und das Wachstum eines Unternehmens zu unterstützen. Ich finde es als hilfreich, wenn die Interessensvertretung regelmäßig Feedback von den Mitgliedern ein-

holt, um sicherzustellen, dass die angebotenen Leistungen den aktuellen Bedürfnissen und Anforderungen der Branche entsprechen.“

Wie gestalten Sie Ihren persönlichen Auftritt, die Performance beim Kunden?

„Ich achte sehr auf Echtheit und Glaubwürdigkeit.“

In einer Welt voller stumpfer Unterhaltung und oberflächlicher Ablenkungen werden echte Erlebnisse umso wertvoller. Für mich gibt es da ein paar ganz wichtige Punkte, da ich das Gefühl habe, dass die Menschen den persönlichen Umgang und die Normalität sehr schätzen. Daher setzte ich bei meinen Präsentationen und dem Kundenkontakt sehr auf Echtheit und Authentizität: Ich bin wie ich bin und mache meine Arbeit mit Herz und Ehrlichkeit und mit individueller Betreuung. Ich nehme die Bedürfnisse der Kunden ernst und passe mich an die Ausgangssituation individuell an. Weiters bin ich für meine Teampartner jederzeit erreichbar.

Ich achte auf eine klare Positionierung als Eigenmarke, ich definiere die Alleinstellungsmerkmale und baue auf diesen auf.“

Muss man neue Wege gehen, um außergewöhnlich zu sein?

„Man muß anders denken, sich nahezu täglich neu erfinden.“

Ich versuche einen positiven Beitrag zur Gesellschaft und zur Umwelt zu leisten und den Menschen auf allen Ebenen zu helfen. Das gelingt mir durch Vertrauen und Loyalität. Ich bin auch immer bereit, neue Ideen auszuprobieren und schnell auf Veränderungen zu reagieren. So kann ich flexibel bleiben und mich kontinuierlich weiterbilden. Und das Allerwichtigste: Ich mache meine Arbeit mit großem Engagement und vor allem mit Herz!“



TICKETS SICHERN!



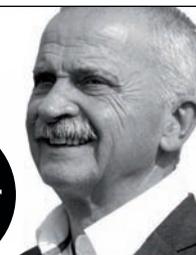
Workshop: 25. Oktober 2024

MIND-CHANGER

Karlheinz Sunitsch

Prof. Dr. Michael ZACHARIAS

St. Pölten Teilnehmer begrenzt!



level
Next mit Input

MIND-CHANGER
Für permanenten Erfolg im
NETWORK
MARKETING

mit Genehmigung von
STEPHEN E. COVEY

Lothar Selwert
Experte für Unternehmens- und Einzel-Finanz
Michael Zacharias
Experte für Einzel- und Netzwerk-Marketing

Das Buch zum Workshop, signiert von Prof. Dr. Zacharias, können Sie um € 15,- vor Ort erwerben!

Querdenker landen ganz woanders. Weil sie über den Tellerrand hinausschauen, an die Grenze gehen. Das Gremium Direktvertrieb ist Vordenker für die Branche, von Gründung über Weiterbildung bis Branchenreporting. Damit kein Direktberater darüber nachdenken muss, ob seine Berufswahl richtig war.

We like a smile: Together!

Im Direktvertrieb zaubert die Zufriedenheit Kunden und Beratern ein Lächeln ins Gesicht.

Wenn sich Direktberater ehrenamtlich, neben ihrem persönlichen Geschäftsaufbau, für die Branche engagieren, dann kann dies nur einen Beweggrund haben: Direktberatern hohen unternehmerischen Nutzwert stiften sowie Image und Berufsbild positiv in der Öffentlichkeit zu verankern.

Seit vielen Jahren praktizieren die Gremien Wien und Niederösterreich einen effizienten Schulterschluss bei vielen Aktivitäten und Anliegen.

(Im Bilden oben: Mag. Helga Huber, Obfrau des Gremiums NÖ und Elisabeth Buttura, Obfrau des Gremiums Wien).

In Wien und NÖ werden über 8000 Direktberater vertreten

Die WKO vertritt auf Bundesebene alle Direktberater in Österreich. Auf Landesebene gibt es in jedem Bundesland ein Gremium Direktvertrieb, welches die Mitglieder ihres Bundeslandes vertritt.

Wer sind die und woher kommt das Gremium? Das Landesgremium besteht aus allen Mitgliedern, die einen Gewerbeschein im Direktvertrieb haben bzw. sich in das Gremium Direktvertrieb



H309 haben einreihen lassen. An der Spitze steht ein/e Obmann/Obfrau mit Stellvertretern und Ausschussmitgliedern, welche die Interessen der Mitglieder nach außen vertreten.

Wer kann hier mitarbeiten bzw. gewählt werden?

Aus dem Kreise aller Direktberater werden alle 5 Jahre Vertreter für die Branche gewählt, die dann in sogenannten Ausschusssitzungen regelmäßig Überlegungen zur Weiterentwicklung der Branche für alle Direktberater in NÖ und Wien anstellen. Übrigens handelt es sich hier um die sogenannte „Urwahl“ auf Landesebene, wahlberechtigt sind ebenfalls nur Direktberater, der Ausschuss ist ein direkt gewähltes Kollegialorgan.

Aber wie kann das Gremium Direktvertrieb seine Direktberater konkret unterstützen?

INFO NÖ



INFO WIEN



STEUER

Mag. Sabine Kusterski
Steuerberaterin

www.kusterski.at

Handwerkerbonus in den Jahren 2024 und 2025: handwerkerbonus.gv.at

Eingereicht werden kann ab 15. Juli 2024, wobei pro Kalenderjahr nur ein Antrag möglich ist!

Achtung: ID Austria nnotwendig, Antrag nur online möglich!

Die Bonushöhe beträgt 20% des Rechnungsbetrages, der maximale Bonus liegt heuer bei 2.000,- (= Invest max. 10.000,-) und nächstes Jahr bei 1.500,-, im Antrag können mehrere Handwerksleistungen abgerechnet werden.

Wie funktioniert dieser?

1. Gefördert wird nur die Arbeitsleistung eines Handwerkers mit der entsprechenden Gewerbeberechtigung im privaten Wohn- & Lebensbereich (zB Ausmalen, Reparaturen, Einbau einer Küche etc., nicht für Planungs- und Beratungs-, Entsorgungskosten). Ein Betrieb kann keinen Handwerkerbonus beantragen. Die Handwerker erbringen ihre Leistung bis spätestens 31. Dez 2025.
 2. Die Ausgaben müssen für die eigenen Wohnzwecke genutzt werden, daher nur Arbeiten des Handwerkers am Ort des Haupt- oder Nebenwohnsitzes begünstigt.
 3. Eigentümer oder Mieter können Bonus beantragen Wohnungseigentumsgemeinschaften können die Kosten der Handwerker an die Gebäudeeigentümer verrechnen und so anteilig einen Antrag stellen. Die beantragten Kosten dürfen nicht durch eine Versicherungsleistung gedeckt sein. Tipps und Tricks zu steuerlichen Fragen gibt es bei Mag. Sabine Kusterski.
- www.kusterski.at

Danke!



SPENDE

12 JAHRE. ÜBER 100.000 EURO. 62 WORKSHOPS:

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



Was macht glücklich?

Spenden. Biken und ...

Am Sonntag, den 16. Juni fand die diesjährige Biker-Charitytour „Bik´n Skill“ statt. Eine Spendensumme von 900 Euro machte nicht nur Organisatorin Karolina Neubauer glücklich, sondern auch die 40 teilnehmenden Motorradenthusiasten.

Der Tag begann mit einer herzlichen Begrüßung der Teilnehmer, die mit kleinen Snacks, Kaffee, Kuchen und Getränken verwöhnt wurden.

Nach dieser Stärkung und einer kurzen Einweisung in die geplanten Aktivitäten starteten die Biker ihre Tour durch malerische Landschaften in Niederösterreich.

Unterwegs warteten an zwei sogenannten Skillpoints besondere Aufgaben auf die Teams.

Diese Aufgaben erforderten nicht nur Geschicklichkeit, sondern sorgten auch für viel Spaß unter den Teilnehmern.

Zusätzlich mussten die Biker bestimmte Fotos machen, die an verschiedenen Punkten entlang der Strecke vorgegeben waren. Diese kreative Herausforderung brachte viele spannende Momentaufnahmen hervor und trug zur guten Stimmung bei.



Die Siegerteams

Am Ende des Tages wurden die drei besten Teams ausgezeichnet. Die Gewinnerteams konnten sich über attraktive Geschenkkörbe freuen, die als Anerkennung für ihre Leistungen und ihren Einsatz überreicht wurden. Die Auszeichnung der besten Teams war der krönende Abschluss eines gelungenen Tages.

Karolina Neubauer:

„Ich bin überaus erfreut, dass die "BIKE 'n SKILL" Charity-Veranstaltung so erfolgreich und vor allem wieder unzufallfrei verlaufen ist. Die Kombination aus Motorradfahren, Geschicklichkeitsspielen und Fotoaufgaben sorgte für einen abwechslungsreichen und unterhaltsamen Tag.

Besonders glücklich bin ich über die erzielte Spendensumme von 900 Euro, die es uns ermöglicht, einen weiteren Gewaltpräventionsworkshop mit **die möwe Kinderschutzzentren** an einer niederösterreichischen Volksschule zu finanzieren.

Ein großer Dank geht an alle Teilnehmer, Helfer und Sponsoren, die dieses Event ermöglicht haben.

Wir freuen uns schon auf das nächste Jahr, wenn es wieder heißt: Helm auf für den guten Zweck!“

Next Sponsoring: Danke!





Direktberater sind als Einzelunternehmer aus dem Getriebe der Wirtschaft nicht mehr wegzudenken. Was tun also, damit dieser „Motor der Wirtschaft“ nicht ausbrennt?

Wie sagte schon Ex-Obmann Herbert Lackner bei seiner Verabschiedung in Tulln: „Direktvertrieb ist ein Tanz auf dem Vulkan.“



Foto: pixabay.com

Tanzen!

Am 12. Oktober in der Stadthalle Ybbs:

Heiße Rythmen zum Wohle der Kinder!

Der Charity-Tanzabend ist eine wunderbare Gelegenheit, einen unvergesslichen Abend mit guter Musik, Tanz und Unterhaltung zu verbringen und gleichzeitig Gutes zu tun. Gutes für unsere Kinder!

Der Reinerlös dieser Veranstaltung wird an "die möwe - Kinderschutzprojekt zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch" gespendet und dient der Finanzierung von Präventionsworkshops an Volksschulen in NÖ.

Wir danken euch im Voraus für eure Unterstützung! Und bitte: sagt es weiter und bringt eure Freunde mit, denn gemeinsam gehts leichter!

Ab 15. August online Tickets erhältlich, kostenlose Tischreservierung erbeten unter 0676 / 6400032.

Das Programm:

Tanz- und Showband PRIMAVERA.

1st Floor: Standard und Lateintanz

2nd Floor: Boogie, Swing & Rock'n'Roll und DJ 8count sowie verschiedene Showeinlagen.

Wir freuen uns sehr, euch an unserem diesjährigen Charity-Tanzabend des TV Ybbs 1885 zu begrüßen!

Auf ins Feuer!

Wenn bei Einbruch der Dunkelheit der Holzstoß gemeinsam aufgebaut wird, ist die uralte, natürliche Angst vor dem Feuer nahezu besiegt. Beim Feuerlaufseminar können die Teilnehmer erleben, dass sie fähig sind, Dinge zu tun, die sie bisher für völlig unmöglich gehalten haben. Dadurch, dass das scheinbar Unmögliche möglich wird, erlangen die Teilnehmer ein neues Verständnis ihrer eigenen Grenzen und Fähigkeiten.

Entspannt in den Feuerlauf, mental gestärkt und voll motiviert

Durch intensive mentale Vorbereitungen werden Sie befähigt, unverletzt über glühende Kohlen zu gehen. Hierbei handelt es sich keineswegs um Massenhypnose, sondern um ein gezieltes Training. Die Teilnehmer erreichen eine Bewusstseinsebene, die von der Wissenschaft als sogenannter „Alpha-Zustand“ bezeichnet wird. Das Festhalten an alten Gewohnhei-

ten und die Angst vor Veränderungen sind einige der größten Erfolgshindernisse. Zuerst müssen wir unseren Kopf freimachen, bereit sein, umzudenken und neue Erkenntnisse aufnehmen. Weil es zu risikoreich erscheint, gehen viele Menschen nur zögerlich und halbherzig an die notwendigen Veränderungen heran und verhindern so sehr oft die notwendigen Erfolge.



Feuerlaufweltmeister Martin Winkelhofer - im Bild mit Obfrau Helga Huber

Schnellentschlossene Direktberater haben die Möglichkeit, am 8. November im Hotel Höllrigl in Kottlingbrunn den Gang über das Feuer anzutreten. **Start your next level! „Nicht weil es schwierig ist wagen wir es nicht, sondern weil wir es nicht wagen, ist es schwierig“ (Sokrates)**



Next mit Mut

FEUERLAUF

8. November 2024 von 14-21 Uhr
Kottlingbrunn, Hotel Höllrigl

Rasch anmelden, Teilnehmerzahl begrenzt!

ANMELDUNG: direktvertrieb@wknoe.at

Ich will haben: Einen kompakten SUV so um die 30 Tausend Euro, aber hybrid soll er sein, chic designed und zeitnahe lieferbar.



Motor:

Fotos: BYD/Deizel

Was ist denn das da?

Nein, das ist nicht der neue Jeep Avenger. Dieses jeepähnliche Symbol für Understatement, mit seinen 2 Millionen Nutzern eine echte Erfolgsgeschichte, ist nun in der 3. Generation in der Welt der Reichen und Schönen angekommen. Er bietet stilvolles Understatement für Menschen mit Persönlichkeit und Strahlkraft, deren Image nicht vom Pilotieren einer bestimmten Automarke abhängt.

Es ist ein Dacia Duster. Mehr Franzose bereits, aber mit rumänischen Wurzeln

Das Leben ist viel zu kurz, um langweilige Autos zu fahren, die meist günstig sind. Der neue Dacia Duster mit selbstbewusstem Design, bekannten Offroad-Fähigkeiten ist so vielseitig wie immer und vielleicht die Antwort auf die Frage, warum die Reichen reich sind. Weil sie sparen beim Fahren und Wert auf eine Marke legen, deren Ideologie sich mit persönlicher Geisteshaltung deckt.

Ehrliches Klimabewusstsein schafft Image, nicht ein Stern, ein Pferd oder ein Diamant

Wer im Stadtverkehr zeitgeistig elektrifiziert sein und Überland in der versorgungssicheren (Überhol)Spur fahren will, der kommt an einem hybriden KFZ nicht vorbei. Wer mit 50 km verantwor-



tungsbewusst rein elektrisch urban, und am Land nicht im Schrittempo, sondern sprit- und nervensparend unterwegs sein will, der kommt am Dacia Duster nicht vorbei.

Und wie stehts mit der prompten Verfügbarkeit?

Fehlanzeige. Egal ob die mit dem Duster vergleichbaren Modelle (Motorisierung, Ausstattung und Preis) wie Jeep Avenger oder Alfa Romeo Junior, Wartezeiten von rund 6 Monaten verlangen nach Geduld. Wir haben den Versuch gestartet, einen Dacia Duster Journey Hybrid mit 140 PS zu erwerben.

Kaufversuch eines Duster Journey Hybrid um € 27.490,--

Wie schnell kommt man an Informationen, Preise und ans Auto? Die Homepage ist einfach und schlüssig aufgebaut, auch die Konfiguration verläuft unkompliziert. Die

Kontaktaufnahme seitens des Autohauses erfolgt am gleichen Tag, und schon war ich

im Renault-Dacia Autohaus Sonnleitner. Meine gezielten Fragen konnte der sehr nette Verkäufer verständlich beantworten und schon saß ich in einem Duster. Mit einem Gefühl, dass der Rumäne auf der Höhe unseres automobilen Zeitalters angekommen ist, mit der notwendigen Ausstattung, angenehmer Haptik und einer leichten Enttäuschung. „Lieferzeit mindestens 5 Monate, aber die Vorfreude lebt“, meint Valentin Faast.

Alles andere erfahren Sie unter www.dacia.at

Bankkonto: Trennung von Privat- und Geschäftskonto!

Finanzen:



Foto: pixabay.com

So mancher Einzelunternehmer, vor allem wenn er bloß Waren vermittelt und wenig Kundeninkasso betreibt, wickelt diese „Bagatellgeschäfte“ über sein privates Girokonto ab. Grundsätzlich ist ein Geschäftskonto (gesetzliche Verpflichtung gibt es keine) zu empfehlen, denn es hilft dabei, private und geschäftliche Transaktionen zu trennen, es bietet außerdem sinnvolle Zusatzfunktionen, und es erleichtert außerdem die Buchführung und die Steuererklärung. Einige Banken bieten Zusatzdienste zum Konto an – etwa kostenlose Buchhaltungssoftware oder die Anbindung eines Onlineshops. Bei der Wahl des Anbieters, also der Bank, sollte man aber nicht nur auf die Kosten achten, sondern auch, wie das eigene Bankverhalten ist. Habe ich Geldtransaktionen in bar zu tätigen, ist eine traditionelle Bank mit Filialnetz bequemer. Benötige ich keine stationären Berührungspunkte mit der Bank, wähle ich ein reines Online-banking. Auch ausländische Anbieter werden immer attraktiver. **Recherchetipp:** gratiskonto.at

Kleider machen Erfolg. Der erste Eindruck ist der wichtigste auf dem daily-Catwalk, es gibt keine zweite Chance.

Die richtige Kleidung im Job zeigt, dass man professionell und gewissenhaft ist und sie generiert Vertrauen in die Fähigkeit einer Person. Kostüm oder Anzug?



Outfit:

Foto: pixabay.com

Chichi, aber trotzdem en vogue sein. Gerade im Herbst neigen Frauen eher dazu, auf gedeckte Farben zu setzen. Dabei kann ein Klecks Farbe beim Look doch echte Wunder nicht nur für unser Gemüt, sondern auch unser Business bewirken.

Unser Tipp: Wissen aneignen über Businessetikette

Ein Tool des WIFI-Kurses „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ beschäftigt sich mit Themen der sogenannten nonverbalen Kommunikation. Outfit und Körpersprache zählen zum ersten Eindruck bei der Begegnung mit einem Menschen, der zum Stammkunden werden soll.

Businessetikette en vogue

Das Faule daran ist, dass bei Männern ein Anzug genügt, um der Businesswelt zugehörig zu sein und Frauen ständig in die Kritik wegen ihrer Äußerlichkeiten geraten. Ihre Kleidung ist schnell zu kurz, zu eng, zu bunt, zu bieder, zu grau, zu modisch, zu

unweiblich. Dass Frauen mit ihren Outfits in der Öffentlichkeit häufiger thematisiert werden, liegt unter anderem daran, dass Männer in der Businesswelt eine Uniform tragen, den Anzug eben.

Auffallen mit Ausgefallenem?

Die Spielregeln, an die sich Frauen halten müssen, sind sehr einfach: Nicht das Modenspiel mitspielen, mit all dem

Kreditkarten: Nichts geht mehr ohne im daily Business



Foto: pixabay.com

Trotz vielerorts alternativer Bezahlangebote wie PayPal oder Sofortüberweisung, mit der Kreditkarte gehts bequem einfacher. Wem der Antrag über seine Hausbank mit Limitdiskussion zu mühsam und die Spesen zu teuer sind, für den bieten sich zwei Alternativen an, die ganz oben auf der Liste des Vergleichsportals durchblicker.at stehen.

Auch bieten immer mehr Institute eine Kreditkarte zum Nulltarif an, und das ganz ohne Bindung oder Haftung einer „Hausbank“. 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 (ab 1.000,- bis 6.000 Euro), die Monatsabrechnung ist übersichtlich gestaltet.

Zusätzlich bieten sich Karteninhabern viele „Clubvorteile“ auf den jeweiligen Webseiten an.

CHARITY-TANZABEND

DES TURNVEREINS YBBS 1885
ZUGUNSTEN DER MÖWE-PRÄVENTIONSWORKSHOPS

TANZ MIT!

BEGINN 20.00 UHR
inkl. Showeinlagen

12. OKT. 24

STADTHALLE YBBS

TANZ- UND SHOWBAND PRIMAVERA
BOOGIE LOUNGE IM OG
TAXITÄNZER

Einlass: 19 Uhr
Tickets erhältlich:
www.tv-ybbs.at und Trafiken Ybbs
Tischreservierung: 0676 640032

Der Reinerlös des Abends geht an „die möwe – Kinderschutzprojekt“ zur Verhinderung von Gewalt und Missbrauch an Volksschulen in NÖ

Impressum: Medieninhaber: Wirtschaftskammer Niederösterreich, Wirtschaftskammerplatz 1, 3100 St. Pölten. **Herausgeber:** Fachgruppe Direktvertrieb in der WKNO
Verleger: DIE 8 GROUP OF COMMUNICATION - Werbeagentur Karl Kremser, 1120 Wien, Stachegasse 18 Objekt 3 Top 13. **Redaktionsmanagement:** Black Box 8.0 KG, 1150 Wien,
 Diefenbachgasse 54/TOP 1 **Redaktion:** Chefredaktion Mag. Michael Bergauer, Tamara Mayr, Mag. Sabine Koterski, Mag. Helga Huber, Karl Kremser, Elisabeth Buttura, Andreas Wein-
 berger, Karolina Neubauer, Valentin Faast. **Gastkommentare, Statements, Leserbriefe und Kolumnenbeiträge** geben nicht die Meinung des Herausgebers wieder. **Fotos:** Pixabay.com, WKNO
 K. Neubauer, Mag. Sabine Koterski, Fotolia.com, pixabay.com, Karolina Neubauer, die möwe, Die8, Mag. Michael Bergauer, BYD, Helga Huber, Prof. Dr. Michael Zacharias.
Offenlegung: Die Offenlegung gemäß §25 Mediengesetz ist unter die8.com/impressum ständig abrufbar. Die Artikel/Gastkommentare geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion
 wieder. Der teilweise oder vollständige Nachdruck von Artikeln/ Fotos ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlegers erlaubt. **Gendering:** Die hier - aus Gründen der Lesbarkeit -
 verwendete männliche Form bezieht sich natürlich immer auf alle Geschlechter. **Hinweis:** Trotz sorgfältiger Ausarbeitung und Prüfung dieses Druckwerkes sind Fehler nie auszuschließen.
 Jede Haftung des Herausgebers, des Verlages oder der Autoren dieser Informationen wird daher ausgeschlossen. **Gültige Anzeigenpreisliste Jänner 2024.** Das Magazin erscheint 4x jähr-
 lich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin an WKNO-Mitglieder des Gremium Direktvertrieb.

Empfänger / Mitglied:

We like a smile together!



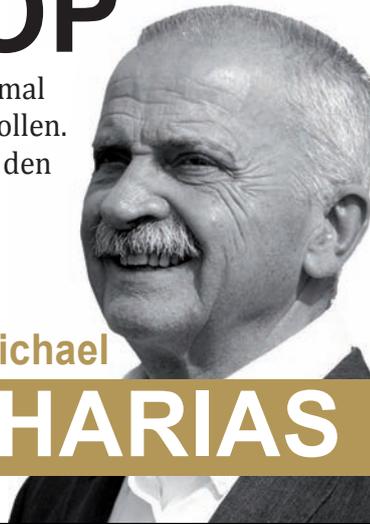
25. Oktober 2024

„MIND-CHANGER“ WORKSHOP

Können Sie die eigenen Fähigkeiten optimal einsetzen und alles erreichen, was Sie wollen. Die ersten 72 Stunden entscheiden über den Erfolg. **Infos und Anmeldung Seite 7!**



Karlheinz Sunitsch



Prof. Dr. Michael

ZACHARIAS

Unsere klugen Köpfe. Die Vertrauenspersonen in den Bezirken:



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



Karolina Neubauer
Amstetten, Waidhofen
0676/944 45 69
karolina.rasche@web.de



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



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



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



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



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

Fragen Sie unsere best practice Expert:innen

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

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



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



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

Unsere Wissenskanäle:



WIFI-Kurs



Digital-Lehrgang



Wolfgang Schagl
Baden
0650/350 50 83
office@b1s1.at



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



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



Ulrike Hafenschner
Wr. Neustadt
0664/736 23 791
ulrike.hafenschner@aon.at