

We like a summer

Smile

Mehr Wissen. Mehr Business.



DIREKTVERTRIEB NIEDERÖSTERREICH. The next level. 2-2024



- 8 Bildung**
200 Euro sichern!
- 10 Marketing**
Gewinne mit dem Branchenreport
- 13 Inspiration**
Spendenglück auf Biketour
- 14 Work-life**
Build your dreams

6 Motivation 2024:

Verkaufen ist Menschensache

oder schlummert doch ein Raubtier in uns?



EIN FACHMAGAZIN VON DIE 8 GROUP TOP Info P.l.b. Österreichische Post AG NZ052036121M Ausgabe 1015/2024 INFO-Magazin der WKOD - Fachgruppe Direktvertrieb, 3100 St. Pölten, Wirtschaftskammerplatz 1 Retouren an „Postfach 555, 1008 Wien“ | Foto: WKOD



„Direktvertrieb
ist die Persönlich-
keitsentwicklungs-
universität 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.

BILDUNG

Barbara Lehr, Direktberaterin:

Nutzt du die Mehrwert-Leistungen des Gremiums?

„Ich schätze die Vielfalt an Bildungsangeboten sehr.“



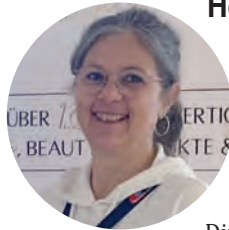
Es wäre für mich nahezu unbezahlbar, was an Workshops, persönlichkeitsbildenden Kursen und Digitallehrgängen angeboten wird, müßte ich das am freien Markt bezahlen. Besonders in der heutigen digitalen Ära sind Kenntnisse in Social Media und KI unerlässlich. Diese Schulungen bieten mir die Möglichkeit, mein Wissen zu erweitern und meine Fähigkeiten in diesen wichtigen Bereichen zu verbessern. Für mich liegt der Schlüssel zu einem authentischen Auftritt darin, mich auf meine Kunden und ihre individuellen Bedürfnisse zu konzentrieren. Dabei setze ich auf Ehrlichkeit und Transparenz, indem ich offen über die Produkte spreche und meine eigenen Erfahrungen teile.“

EVENT

Klaudia Mayer, Direktberaterin:

Wie hast du von der „Wunderwelt Direktvertrieb“ erfahren?

„Ich bin inspiriert, selbst so eine Leistungsschau in meiner Heimatgemeinde zu inszenieren.“



Ich habe im Facebook von dieser Möglichkeit der Präsentation erfahren und war eigentlich sofort begeistert von der Idee. Auch die Umsetzung vor Ort, vom optischen Erscheinungsbild bis zur Betreuung durch Karolina Neubauer lief alles perfekt. Die zahlreichen Konsumenten konnten sich einen guten Überblick über die Produkte im Direktvertrieb machen, die Angebote bei der Messe in Matzendorf waren Schwerpunkt Gesundheit und Schönheit. Meine Anregung: Vielleicht wäre eine „Sonntagsmesse“ noch toller besucht, da am Samstag viele mit Besorgungen des Alltags beschäftigt sind?“

BERUFSBILD

Maria Aschauer, Direktberaterin:

Was sind deine „out of the box“-Gedanken für den Erfolg und Wachstum in Zukunft?



„Um außergewöhnlich zu sein, muß man bereit sein, neue Wege zu gehen.“

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! 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 sowie auf eine klare Positionierung als Eigenmarke: Ich definiere die Alleinstellungsmerkmale und baue auf diesen auf.

QUER DURCH ALLE DIREKTVERTRIEBE & PRODUKTVIELFALTEN:

Double you

IN DER AUSSICHTSREICHSTEN HANDELSFORM
DER WELT MIT WERT & WACHSTUM.

Fotos: Pixabay.com

Direktberater sind auf einem ganz anderen Level:

Das Gremium Direktvertrieb ist als Interessensvertreter der Branche Partner von über 8.000 Direktberatern in NÖ und Wien 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-module Lehrgang „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 Wahl: Wirtschafts"jammer" oder Wirtschaftskammer?

Fragen Sie unsere best practice Experten - Seite 16



Direkt betrachtet!



Gelungener Auftakt

der „Wunderwelt Direktvertrieb“ am 20. April in Matzendorf

Die messeähnliche Veranstaltung am 20. April in Matzendorf bewies das hohe Interesse seitens der Direktberater, sich einer breiten Öffentlichkeit eindrucksvoll zu präsentieren.

In einer Welt, in der digitale Interaktionen dominieren, ist der persönliche Kontakt zum Kunden im Direktvertrieb unersetzlich. Das Gremium Direktvertrieb unterstützt die teilnehmenden Direktberater durch die kostenlose Zurverfügungstellung der Standfläche sowie durch regionale Werbemaßnahmen.

Aber wozu diese prominente Sichtbarkeit?

In der Welt des Direktvertriebs ist es entscheidend, sich von der Masse abzuheben und eine starke Präsenz aufzubauen. Hier sind einige Gründe für die Anmeldung zu einem der nächsten Events: Direkter Zugang zu potentiellen Kunden und möglichen Geschäftspartnern, Plattform für Produktpräsentation und Fachvorträge, Sichtbarkeit und Markenbildung Ihrer regionalen ICH-Marke Direktberater!

Foto im Bild oben von links: BGM Franz Stiegler, Gabriele Lindtner (AS Mitglied), Obfrau Helga Huber, ObfrauStv Karolina Neubauer, Wolfgang Schagl (AS Mitglied)



Termine 2024: 22.9.- Neulengbach, 16.11. - Mistelbach, 17.11.- Schweiggers



Nachschau: Die Live-Online Steuerschulung ...

am 21. und 22. März 2024 war sehr gut besucht, als besonderen Mehrwert gibt es die Aufzeichnungen auf unserer Webseite derdirektvertrieb.at/noe zur Nachschau. Im ersten Modul (Einsteiger) findet sich viel Wissen, welches für Kleinstunternehmer relevant ist, das zweite Modul (Fortgeschrittene) ist maßgeschneidert für umsatzsteuerpflichtige Direktberater.

Der Login für die Aufzeichnung ist nur für Direktberater aus NÖ mit der Mitgliedsnummer - siehe Golden Card - möglich. Fragen können Sie gerne an unsere Expertin, Frau Mag. Kosterski richten. (Kolumne S 11)

Bike„n“ Skill am 16. Juni 2024:

Start zur einzigartigen Motorradtour, um einen weiteren möwe-Spendenscheck zu erfahren

Das Teilnehmergehalt ist als freie Spende gestaltet und finanziert Gewaltpräventionsworkshops

an NÖ-Volksschulen. Neben dem guten Gefühl der Kinderhilfe erwartet Motorrad-Enthusiasten ein außergewöhnliches Abenteuer. Treffpunkt ist an der Max Schubert Warte in 3141 Oberkilling.

Start your engine!

Mehr auf Seite 12



Der 61. Spendenscheck wurde an die VS Weissenbach/Triesting übergeben (Seite 13)





Mag. Helga Huber
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
WKNÖ



Lust auf den neuen **Podcast?**

Die Initiatoren und Experten der Gremien Direktvertrieb haben sich im Studio eingefunden, um den neuen Podcast „Digitale Kommunikation 2024“ zu produzieren, welcher über den Online-Lehrgang „Digitale Kommunikation“ informiert.

Mittlerweile nehmen über 400 Direktberater daran teil, und der Vorteil daran ist, dass ein Einstieg jederzeit möglich ist.

Die Live-Webinare, Schritt-für-Schritt-Tutorials und Arbeitsblätter stehen auf der WIFI-Lernplattform jederzeit zum Nachschauen und Downloaden bereit. Damit können sich auch Neueinsteiger jederzeit anmelden und mit den Modulen ihrer Wahl loslegen.

Anmeldung zum DIGICOM-Lehrgang siehe Kasten rechts unten!
Demnächst folgen weitere Podcasts zu interessanten Themen!

Liebe Direktberater: Mensch versus KI?

Wird mich die KI ersetzen?

Vermehrt höre ich die Bedenken von Direktberatern, die zögern, sich mit dem Thema KI auseinander zu setzen. Das neue Unbekannte macht vielen Menschen Angst und Künstliche Intelligenz ist hier keine Ausnahme. Es

stimmt, dass diese Technologie schon länger im Einsatz ist und auch schon viele Aufgaben übernehmen kann. Aber müssen wir uns davor fürchten? Sollten wir uns nicht besser Schritt für Schritt annähern, lernen mit dieser Technologie umzugehen und sie sinnvoll einsetzen? Denn dann werden wir erkennen, dass die Nutzung dieses Tools viele Vorteile bietet. Es kann uns dabei helfen, unsere tägliche Arbeit zu erleichtern und die Betreuung unserer Kunden zu optimieren. **(siehe Kolumne Seite 8)**

Unsere starke Persönlichkeit kann nicht durch KI ersetzt werden!

Unsere wichtigste Aufgabe ist es, die Angst zu überwinden. Denn durch die Akzeptanz des Neuen fördern wir nicht nur die Entwicklung unserer Persönlichkeit, sondern sprengen auch unsere eigenen Denkgrenzen.

Unsere starke Persönlichkeit kann nicht durch KI ersetzt werden. In einer Wissensgesellschaft ist die Verbindung von Mensch und Technik zwar grundlegend, der Aufbau von vertrauensvollen Beziehungen und der persönliche Kontakt bleiben der Unterschied zu allen anderen Handelsformen.

Direktvertrieb NEXT LEVEL! Der Slogan TEAMWORK makes the DREAMWORK drückt aus, dass wir Menschen nicht durch KI ersetzen, sondern im Idealfall bestmöglich unterstützen wollen.

Verkaufen ist Menschensache.

Direktberater beweisen durch bedingungslose Authentizität, dass sie keine Raubtiere von der Spezies Verkäufer sind, sondern greifbare Menschen mit vertrauenswürdigen Eigenschaften **(Story dazu auf Seite 6)**.

Viel Spaß beim Schmökern in der neuen Ausgabe und viel Glück bei den Gewinnspielen **(siehe Seiten 13 und 14)** wünscht herzlichst Ihre

Helga Huber | Obfrau

Come to the next level

level Next mit Zertifikat

Direktvertrieb - Chance für eine ausgezeichnete Zukunft

Termine: 4./5. Oktober - WIFI St. Pölten
8./9. November - WIFI Mödling
22./23. November - **ONLINE**



DIGICOM-Lehrgang: Themenfindung leicht gemacht: Inhalte, die deine Community interessieren.



FÖRDERUNGEN: bis zu 100% Gremium + € 100,-/Jahr Bildungsscheck WKNÖ

Anmeldung und Fördereinreichung: direktvertrieb@wknoe.at

FÖRDERUNG: 100% Gremium Direktvertrieb NÖ

Alle bisherigen Module sind auf der WIFI-Lernplattform abrufbar!



M

Verkaufen ist menschensache

Oder schlummert doch ein Raubtier in uns, um gewissenlos ans Ziel zu gelangen? Direktberater beweisen durch bedingungslose Authentizität, dass sie kein Raubtier von der Spezies Verkäufer sind, sondern ein greifbarer Mensch mit vertrauenswürdigen Eigenschaften.

Verkäufer sind Trickser, Blender, Aufschneider, Dampfplauderer, die ihre Gesprächspartner schnell über den Tisch ziehen ...

Wie geht es Ihnen, wenn Sie das lesen, und sagen Sie jetzt nicht, ich bin kein „Verkäufer“, und ja, Sie sind im Außendienst unterwegs. Aber woher stammt dieses Image von Verkäufern?

Das „Anklopfen“ in der Branche hat sich massiv verändert

Hat man früher als Direktberater „die Klinke geputzt“, so wird doch heute jeder „Link genutzt“. Und dennoch, trotz des digitalen Führungsanspruches als hybride Warenvermittler ist der persönliche face to face Kontakt die Seele des Direktvertriebs und sollte trotz aller digitaler Transformation wei-

terhin im Fokus sein. Aber wie gelingt der persönliche Auftritt, ohne nicht vorhandene Kompetenzen vorzutäuschen oder eine Leistungsbereitschaft zu signalisieren, die dann nicht erbracht wird? Vor allem dann, wenn sich die Angst des Kunden vor dem Abschluss breitmacht. Spätestens jetzt beweisen geschulte Direktberater durch bedingungslose Authentizität, dass sie kein Raubtier von der Spezies Verkäufer sind.

Working with a smile for a smile together

Die Zufriedenheit des Kunden soll doch ein gemeinsames Lächeln bewirken, aber wie kommt es dazu? Vor allem, wenn der Gesprächspartner noch dazu ein potentieller Netzwerkpartner sein könnte, auf den man sich, wie in einer sicheren Seilschaft in Zukunft verlassen kann. Suchen Sie sich

Menschen, die zu ihnen passen (siehe rechte Spalte). Aber wie in andere hineinschauen, und um was zu erkennen?

Man muss ja nicht gleich ein Profiler sein

Machen Sie sich immer ein Gesamtbild, einzelne Gesten sagen rein gar nichts über den Menschen aus. Und dennoch zählen bereits die ersten Sekunden und einige wenige Signale für die Einschätzung des Gegenübers, um ihn besser einordnen zu können. In andere hineinschauen können wir ja sowieso nicht (siehe rechte Spalte oben), oder?

Aber wir können in Gesichtern lesen, emotionale Intelligenz aufspüren, Haltungen analysieren und jenseits der Worte Stimmen erhören, um klischee- und vorurteilsfrei sagen zu können: **Yes, we like a smile together!**



Regina Ristl-Arnold, Direktberaterin

„Kunden kaufen den Verkäufer.“

Gute Vertriebssysteme basieren auf viel Know-how und harter Arbeit. Ihr Erfolg hängt aber immer vom Verkaufsberater ab. Ich persönlich schaffe eine angenehme Atmosphäre, berate ohne Zeitstress und gehe auf die persönliche Bedürfnisse meiner Kunden ein. Kunden können online bestellen, haben aber im Hintergrund immer den Support durch mich. Die Digitalisierung ist hilfreich, stete Weiterbildung aber unerlässlich. Daher mein Dank auch an unsere Interessensvertreter in der Wirtschaftskammer: Den Digitallehrgang mit der Möglichkeit, die Inhalte immer wieder abzurufen, kommt meinem Zeitmanagement sehr entgegen. Unsere Hybridität macht den großen Unterschied aus zum anonymen Onlinehandel. Zuverlässigkeit und Vertrauen schafft zufriedene Stammkunden, und deren Weiterempfehlung bringt neue Kunden.



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: Handelt es sich bei der Berufsgruppe Direktberater um Raubtiere der Spezies Verkäufer?

Nein, das sind wir definitiv ganz sicher nicht. Wir sind „Mehrwertschaffer und Nutzenbringer“, die dadurch eine WIN-WIN Situation für alle Beteiligten kreieren. Wir sind nicht nur Verkäufer, sondern auch Vermittler von Werten und Vertrauen. Als Interessenvertretung setzen wir uns ein, um die besten Rahmenbedingungen zu schaffen und allen exzellente Weiterbildungsangebote zu bieten. Der WIFI-Kurs "Direktvertrieb - Chance für die Zukunft" ist ein unverzichtbares Rüstzeug für unser tägliches Business. Ergänzt durch unseren Lehrgang für digitale Kompetenz ist es der Schlüssel, uns positiv in den Köpfen der Menschen zu verankern und unsere Authentizität zu zeigen. Und ja, trotz aller Romantik der work-life-Balance müssen wir uns bewusst sein: Direktvertrieb ist Verkauf! Verkauf unserer Persönlichkeit auf eine ehrliche und authentische Weise, die uns als Direktberater auszeichnet.

„Nein, keinesfalls. Es gibt das Berufsethos des Direktberaters mit Verhaltensstandards sowie ein klares Leitbild für die Branche. Jeder Direktberater weist sich mit seiner Golden Card aus und auch die Imagefrage hat sich ins Positive gewendet dank zertifizierter WIFI-Kurse und vieler wertvoller Weiterbildungsmaßnahmen. Persönlichkeitsbildung wird ganz groß geschrieben und auch die Transformation in die digitale Verkaufswelt ist ein wesentlicher Treiber, den Direktvertrieb als hybride Handelsform zu etablieren, in der Werte wie Anstand & Respekt Vorrang haben.“



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

Kann man in andere hineinschauen?

Mentalisieren gehört zu den Grundlagen unseres Zusammenlebens. Im Alltag geht diese Reflexionsfähigkeit verloren, doch sie lässt sich trainieren. Mentalisieren hat mit Achtsamkeit zu tun, aber auch mit Empathie, weil man versucht, sich in andere Menschen einzufühlen und dabei zusätzlich auch ihre Gedanken und Überzeugungen berücksichtigt. Wenn wir nicht mentalisieren, verfallen wir in typische Denkmuster und gehen z.B. davon aus, dass alle die Welt so erleben, wie wir selbst.



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

Suche dir Menschen, die zu dir passen!

Man muss ja nicht unbedingt ein Profiler sein, um dies zu erkennen, grundsätzlich gilt: Suche dir Menschen, die vor allem Begeisterungsfähigkeit und eine tiefe innere Überzeugung mitbringen, sozusagen den „Extrameilen-Faktor“. Diese Extrameile gehen nur jene, die ihre Arbeit mit hoher Identifikation und zugleich als Teil einer Mission empfinden. Wenn du Partner mit ins Boot holst, schaue, dass diese dein Angebot verstehen oder dir vollends vertrauen. Nichts gefährdet Wachstum mehr, als die Unkenntnis Dritter über dein Business, das du aufbaust. Nur wer 100% gibt, hat die Chance, etwas zu gestalten.



Monika Matschnig: Körpersprache der Lügner

Der Crashkurs zum Alltags-Profiler der Körpersprache-Expertin Nr. 1 zeigt Ihnen in einer so spannenden wie unterhaltsamen Mischung aus neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen. Checklisten für verräterische Körpersignale und viele konkrete Übungen helfen Ihnen, Trickser, Täuscher & Schummler sicher zu enttarnen. **SSBN 978-3-8338-7736-0**



SOCIAL MEDIA INSIDE

Andi Weinberger
Obfrau-Stv. im
Gremium Direkt-
vertrieb

BILDUNG

Bildung eröffnet uns nicht nur neue Möglichkeiten, sie ist auch eine Investition in die Zukunft.

Eine Chance in der Krise

Jeder von uns muss seit einiger Zeit seine Geldbörse - Teuerung und Inflation - immer weiter öffnen.

In der Wirtschaft haben wir einen Mangel an Fachkräften und gleichzeitig reduzieren Betriebe ihre Arbeitsschichten, schicken immer mehr Personal in den (Zwangs) Urlaub oder Zeitausgleich oder melden diese beim AMS an. Auffällig ist auch, dass viele seit Jahrzehnten gutlaufende Betriebe plötzlich insolvent sind. Die Situation in der Wirtschaft ist in vielen Bereichen sehr angespannt.

In jeder Krise steckt auch eine Chance – wenn man sie erkennt und nutzt! Viele Menschen suchen nun nach Möglichkeiten, müssen irgendwie € 500,- oder € 800,- monatlich dazuverdienen, um die Lebenshaltungskosten zu decken, wenn auch bereits Ersparnisse aufgebraucht sind.

Und genau in solchen Zeiten strömen sehr viele Menschen in den Direktvertrieb oder zu Network-Marketing und ergreifen damit eine neue Berufsmöglichkeit. Die meisten von ihnen nutzen tagtäglich die sozialen Medien. Was liegt also näher, als die sozialen Medien auch für berufliche Möglichkeiten zu nutzen, damit Menschen dich finden können. Eins ist sicher – wenn du dein berufliches Angebot und deine Möglichkeiten, die du bieten kannst, nicht zeigst, dann macht das ein Anderer.

Denke daran: Chancen werden nie verpasst, sie werden oft nur von jemand anderem genutzt!

Jetzt Extrabonus sichern

200 Euro erhalten Absolventen zusätzlich zum ohnedies zu 100% geförderten WIFI-Kurs „Direktvertrieb-Chance für die Zukunft“ im Oktober und November 2024.

Der zweitägige Kurs in 4 Modulen vermittelt einem wirklich das notwendige Rüstzeug für das tägliche Business.

Es gibt zwei Faktoren, die über den Erfolg im Direktvertrieb entscheiden: Die Produkte bzw. Dienstleistungen und die Persönlichkeit der Direktberater.

Im Modul „Souveränes Auftreten im Direktvertrieb“ widmet sich die Vortragende, Mag. Anita Stadtherr (Trainerin für Verkaufspsychologie) folgenden Themen:



Selbstsicherheit, Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen sowie der Vorbereitung und Durchführung eines professionellen Kunden- bzw. Verkaufsgesprächs. Basis ist eine partnerschaftliche Kommunikation und die innere Haltung, gleichzeitig eigene Ziele zu verwirklichen und die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden zufrieden zu stellen. Ein weiterer Schwerpunkt ist der Erfahrungsaustausch und verschiedene praktische Übungen zur Entwicklung der



Foto: WKNÖ Direktvertrieb

Wir gratulieren den neuen zertifizierten Direktberaterinnen. Stehend:

Camilla Koppensteiner, Erika Grünberger, Stefanie Weidenauer, Brigitte Ebermann, Elisabeth Matejka. **Vorne:** Katharina Prantner, Tamara Fehringer, Astrid Geyer

eigenen Präsentationsstiles und zum Finden von neuen Kunden bzw. Geschäftspartnern.

„Es ist immer wieder schön zu beobachten, wie die Teilnehmenden einander mit wertvollen Tipps unterstützen und ermutigen, den Weg der Selbstständigkeit im Direktvertrieb erfolgreich und mit Freude zu gehen.“, freut sich Mag. Anita Stadtherr, die selbst ihren Weg als Unternehmerin im Direktvertrieb begonnen hat und das Modul „Souveränes Auftreten im Direktvertrieb“ als Trainerin und Unternehmensberaterin gestaltet.

level Next mit Zertifikat

Direktvertrieb - Chance für eine ausgezeichnete Zukunft

Termine: 4./5. Oktober - WIFI St. Pölten
8./9. November - WIFI Mödling
22./23. November - **ONLINE**



**DIGICOM-Lehrgang:
Themenfindung leicht gemacht:
Inhalte, die deine Community
interessieren.**



FÖRDERUNGEN: bis zu 100% Gremium + € 100,-/Jahr Bildungsscheck WKNÖ

Anmeldung und Fördereinreichung: direktvertrieb@wknoe.at

FÖRDERUNG: 100% Gremium Direktvertrieb NÖ

Alle bisherigen Module sind auf der WIFI-Lernplattform abrufbar!

Marketing

Was ist der letzte Schrei in der Social Media Welt?
Hier die wichtigsten Tipps für den Erfolg 2024 auf allen Kanälen:



Hochformatige Videos: Wenn du bisher keine gemacht hast, leg jetzt los! 80% aller Inhalte bestehen 2024 aus Videos!



Next level-Tour:

So geht Social Media



Erstelle deine persönliche Strategie, wer ist deine Zielgruppe, wer ist dein Wunschkunde?



Die „Next Level-Tour“ zeigte ganz deutlich: Die Wissensgier nach dem „letzten Schrei“ aus der Social Media Welt ist enorm, kaum ein Tag, an dem nicht ein neuer Trend entsteht.

Einige davon zeigte die vortragende Expertin Mag. Agnes Jaglarz durch eindrucksvolle Beispiele. Wie gut man hochgestellte Videobeiträge machen kann und dass nicht zwingend immer der „Verkäufer“ im Bild sein muss und Inhalte auch humorvoll gestaltet werden können.

Eine klare Strategie erstellen

Es geht nicht ohne, sprich wer ist meine Zielgruppe und welche Kanäle möchte ich nutzen und welcher „Look“ des SM-Kanals passt zu meinem Angebot: Instagram, TikTok (jüngere Zielgruppe = unter 30) oder die Klassiker LinkedIn und Facebook.

Beachte beim Loslegen jedenfalls:

Nutze die KI für deine tägliche Arbeit auf So-

cial Media, z. B. ChatGPT als Ideenfinder für deine Beiträge und Reels. **Kostenlose Bearbeitungstools:** App *snapseed* für Bildbearbeitung oder App *capcut* für Videobearbeitung. Beachte die Musikrechte bei Reels, TikToks, Shorts! Auf fb.com/sound findest du eine große Auswahl an Musiktitel, die man **kostenlos** verwenden darf.



Biete MEHRWERT durch deine Beiträge statt ständige Kaufaufrufe oder eindeutige Werbe-Produktpostings, sagt Mag. Agnes Jaglarz

Next Level Impuls

Termine der Produktshows und Anmeldung:

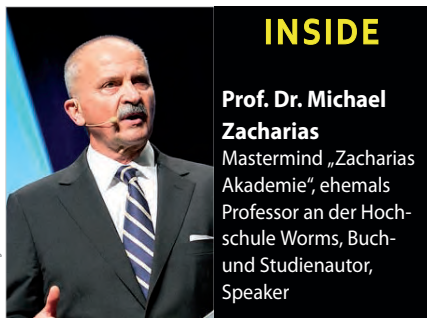
- 22. September 2024 in Neulengbach
- 16. November 2024 in Mistelbach
- 17. November 2024 in Schweiggers



KEINE TEILNAHMEGEBÜHR, sondern freie Spende zu Gunsten eines Gewalt-Präventiv-Workshops von *die möwe*

Anmeldung unter www.derdirektvertrieb.at/noe (Veranstaltungen)





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

Neuer Branchenreport 2024

Der Direktvertrieb ist eine wachsende Branche mit großem Potential und starker Dynamik, in der immer mehr Menschen Lohn und Brot, aber auch Sinngebung, persönliche Freiheit und neue soziale Kontakte als Unternehmer finden. Die Gründe für diesen Erfolg sind vielschichtig und spiegeln sich im neuen Branchenreport 2024 wider. Mit Zahlen und Fakten werden darin die einzelnen Faktoren wie Zeiteinsatz, Vertriebsmethoden, Zufriedenheit oder Einkommen beleuchtet und auch der Umgang mit Social Media wird hinterfragt.

Der Branchenreport bietet nicht nur interessante Anregungen, er unterstützt Sie auch bei ihrer täglichen Arbeit. Einerseits im Gespräch mit Kunden als Beleg für die große Verbreitung und Nachhaltigkeit dieser Einkaufsquelle, und andererseits im Gespräch mit Interessenten, die ein Startup in die Branche überlegen.

Fazit: Zielgruppe sind alle, die sich objektiv über den Direktvertrieb und dessen Chancen informieren wollen.

„Smile“ hat in einer Blitzumfrage zu verschiedenen Themen Direktberater um ein Statement gebeten und über den WIFI-Kurses Direktvertrieb folgendes erfahren:

Camilia Koppensteiner, Direktberaterin:

Hat der WIFI-Kurs Direktvertrieb deine Erwartungen erfüllt?

„Ja, und er hat mir alle Ängste genommen.“

Ich möchte erfolgreich werden und mir sicher sein, in dem, was ich tue. Was ich für Verpflichtungen habe und was für Kosten auf mich zukommen.“

Wie hast du vom Kurs erfahren?

„Meine Upline hat den Kurs entdeckt und im Team beworben“.

Was ist dein größter Nutzen, und warum sollte ein Neugründer den Kurs besuchen? „Man erfährt aus erster Hand wie einfach und ehrlich der Start in den Direktvertrieb sein kann. Man kann alle Fragen persönlich stellen und vielleicht sogar nette Kontakte knüpfen. Nicht nur die Förderung ist ein zusätzlicher Anreiz, sondern auch die Auszeichnung mit dem Zertifikat.“



Katharina Prantner, Direktberaterin:

Was ist dein größter Nutzen durch den Besuch des WIFI-Kurses „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“?

„Ich bin noch motivierter mit neuen Blickwinkeln.“

Die vier Themenbereiche vermitteln mir mehr Sicherheit und Know-how bei der Ausübung meines Berufes, insbesondere das Thema „Souverän auftreten“ hat mich sehr angesprochen. Vor allem die Referenten waren echt spitze und sehr menschlich, sie haben mich total motiviert, den Direktvertrieb anders zu sehen und auch mehr Angebote der WKO, des Gremiums zu nutzen.



Auch die Unterlagen zum Nachlesen sind sehr hilfreich, ich empfehle den Kurs jedenfalls begeistert weiter!“

Astrid Geyer, Direktberaterin:

Wie hast du vom Kurs Direktvertrieb erfahren?

„Ich habe nach einem Fortbildungsangebot gesucht.“

Vor allem zu den Themen Gründung, Steuer und Rechnungswesen. Nach dem Anruf von

Frau Aschauer war ich mir sicher, dass ich von diesem Kurs nur profitieren kann und hab mich angemeldet.

Meine persönliche Erwartung an den Kurs war, dass ich danach meine Einkommenssteuererklärung eigenständig machen kann und das schaffe ich jetzt bestimmt. Ich konnte mir aber auch von den anderen Modulen sehr viel mitnehmen. Ich empfehle den Kurs allen Direktberaterinnen, vor allem Neueinsteigerinnen die noch viele Fragen haben.

Top Kurs, top Trainer!



Stefanie Weidenauer, Direktberaterin:

Was war dein Motiv für die Teilnahme am Direktvertriebskurs?

„Ich möchte mich im sicheren Rahmen bewegen“

und wissen, was meine Möglichkeiten sind. Mein Wissen nutze ich, um neue Teampartner zu gewinnen und sie bei der Gründung zu unterstützen.“

Wie hast du vom Kurs erfahren?

„Durch die E-Mail der WKNÖ“.

Was ist dein größter Nutzen, und warum sollte ein Neugründer den Kurs machen?

„Sehr viel Infos für die Praxisnähe, es wird auf jeden eingegangen, der Kurs ist auf den Direktvertrieb ausgelegt.

Einfach Top, wo und wie das Gremium uns unterstützt.“



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

Elisabeth Matejka, Direktberaterin:

Was war dein Beweggrund, den Kurs zu besuchen?



„Ich will Erfolg im Networkmarketing haben.“

Darum habe ich diesen etwas längeren Anfahrtsweg in Kauf genommen und habe zwei Tage in Amstetten verbracht.“

Wie hast du vom Kurs erfahren?

„Ich habe im Internet auf der WKÖ Seite von diesem Kurs gelesen und mich dann informiert. Ganz toll finde ich, dass es für die Teilnehmer gratis ist, und die Kosten vom Gremium übernommen werden, sowie auch von eigenen anderen Kursen und Fortbildungen.“

Ich denke, da können sich andere Interessensvertretungen eine große Scheibe davon abschneiden.“

Was ist dein größter Nutzen, und warum sollte ein Neugründer den Kurs besuchen?

Den größten Nutzen sehe ich darin, dass ich selbstbewusster auftreten kann. Als zertifizierte Direktberaterin hat das ganze Business einen seriöseren Auftritt nach außen, bei diesen Schneeball- und Pyramidensystem-Fragen fällt es für mich dann erheblich leichter zu argumentieren. Ich möchte, dass sich Networkmarketing etabliert und will es in die Welt hinaustragen, weil ich denke, dass es die Zukunft sein wird.“

Brigitte Ebermann, Direktberaterin:

Warum hast du den Erfolgskurs Direktvertrieb absolviert?

„Ich wollte mehr wissen und nicht mehr betriebsblind sein.“



Sonst hört man ja immer nur die Meinung der Partnerfirma.

Ich wollte auch mehr Information zur Steuer und Recht erfahren.“

Wie hast du vom Kurs erfahren?

„Bei der Veranstaltung von Tobias Beck im Februar in Tulln.“

Was nimmst du ganz besonders mit aus diesem Kurs?

„Es war ein sehr motivierender Kurs, vor allem, dass Direktvertrieb auch in anderen Ländern so toll funktioniert! Steuer und Recht wurde super interessant unterrichtet. Aber der erste Teil vom Kurs war sooo motivierend, dass man weiter machen soll und dass man soooo viel erreichen kann!“

Erika Grünberger, Direktberaterin:

Was hat dich motiviert, den zertifizierten Kurs zu besuchen?



„Mir Basiswissen betreffend Gewerbeschein und Steuern anzueigenen.“

Wie hast du vom Kurs erfahren?

„Durch ein Telefonat mit der Obfrau des Gremiums.“

Was ist dein größter Nutzen durch den Besuch?

„Ich habe eine andere Sichtweise bekommen, Teil 4, Business-Etikette/Kommunikation hat mich auf meinem Weg bestätigt. Auch der rechtliche Teil war sehr interessant. Der Steuerbereich ist meine persönliche Herausforderung und hier war die Schulung gut, jedoch gab es viele persönliche Fragen der Teilnehmerinnen und ich habe gemerkt, dass es hier viele verschiedene Provisionsmodelle im Direktvertrieb gibt. Aber mit den tollen Angeboten des Gremiums werde ich es schaffen.“

STEUER

Mag. Sabine Kusterski
Steuerberaterin

www.kusterski.at

Kann ein Vertrag eine Rechnung sein?

Als Rechnung gilt jede Urkunde, mit der ein Unternehmer über eine Lieferung abrechnet. Es ist nicht erforderlich, dass diese Urkunde die Bezeichnung „Rechnung“ trägt. Als Rechnungen können auch elektronische Rechnungen gelten (hier sind gesonderte Bestimmungen zu beachten).

Um als Rechnung anerkannt werden zu können, muss ein Dokument die Umsatzsteuer ausweisen und jene „Rechnungsangaben“ enthalten, die erforderlich sind, um feststellen zu können, ob die materiellen Voraussetzungen für das Recht auf Vorsteuerabzug erfüllt sind.

Hingegen gilt ein Vertrag nicht als Rechnung im Sinne des Umsatzsteuergesetzes, wenn dies in diesem Vertrag ausdrücklich festgehalten wird.

Zu beachten ist, dass der leistende Unternehmer in Bezug auf einen Umsatz nur eine Rechnung (mit gesondertem Steuer ausweis) ausstellen darf. Stellt er eine zweite Rechnung für denselben Umsatz aus, so kann sich daraus eine Steuerschuld aufgrund des unberechtigten Steuerausweises ergeben. (Ausgenommen der Vermerk Duplikat!).

Bei Kleinunternehmern ist zu beachten, dass keine Umsatzsteuer ausgewiesen werden darf und der Hinweis auf die Kleinunternehmerregelung gemacht wird (Kleinunternehmer, Mehrwertsteuerbefreit lt. §6 27 UstG! Sobald eine Umsatzsteuer in einer Rechnung ausgewiesen wird, ist diese an das Finanzamt abzuführen. Der Kleinunternehmer schuldet somit Umsatzsteuer und kann dies nur durch eine Rechnungsberichtigung sanieren.



„In jeder Schulklasse sitzen zwei Mädchen, die sexuellen Missbrauch erleben“, sagt Marie Theres Relin, Tochter von Maria Schell.

Darum biken wir am 16. Juni um 9 Uhr:

Foto: pixabay.com

Zur Verhinderung von Gewalt und sexuellem Missbrauch an Kindern!

Das Teilnehmergegeld ist als freie Spende gestaltet und finanziert Gewaltpräventionsworkshops an NÖ-Volksschulen. Neben dem guten Gefühl der Kinderhilfe erwartet Motorrad-Enthusiasten ein außergewöhnliches Abenteuer, denn nur der Himmel ist die Grenze. Ab 125 ccm ist die Hubraumgröße offen und vom Mittelpunkt Niederösterreichs aus gehts auf eine überraschende Reise.

Bike'n'skill lautet das Motto ab dem Start um 9.00 Uhr

Der Treffpunkt befindet sich an

der Max Schubert Warte in Oberkilling 1, 3141 Oberkilling. Dort erwartet dich nicht nur eine herzliche Begrüßung, sondern auch erfrischende Getränke und köstliche Snacks, um dich auf den Tag einzustimmen.

Um 9.30 Uhr starten die Motorradfahrer in Teams zu je fünf Personen/Bikes, die Route führt durch den malerischen Dunkelsteiner Wald, wo ein Check- & Skillpoint auf dich wartet. Hier kannst du deine Schnupperfähigkeiten unter Beweis stellen. Weiter geht die Reise nach Gars am Kamp, wo der zweite Check- & Skillpoint und eine überraschende Herausforderung auf dich wartet.

Check & Skill und endlich der Chillpoint in Reichersdorf

Der Höhepunkt der Tour ist der dritte und letzte Skillpoint in Reichersdorf. Hier gilt es, die letzten Reserven an Können und Geschicklichkeit zu mobilisieren, um die abschließenden Aufgaben zu bewältigen, bevor es ins Hiastüberl zur feierlichen Siegerehrung geht.

Sei ein Teil dieses unvergesslichen Events und erlebe gemeinsam mit Gleichgesinnten eine einzigartige Motorradtour für den guten Zweck. Wir freuen uns auf deine Teilnahme! **Infos und Anmeldung bei Karolina Neubauer, Telefon 0676/9444569 oder Mail an charity4children@gmx.at**

Das Glück des Spendens

Wer spendet, empfindet ein wohliges Gefühl. Das nennt man den „Warm glow“-Effekt. Alleine der Vorsatz oder Gedanke, freigiebiger zu sein, löst neuronale Veränderungen im Gehirn aus, die zu Glücksgefühlen führen, die Höhe der Gaben spielt dabei keine Rolle. Auch die größte Langzeitstudie zum Thema „Glück“ an der Universität Harvard zeigt, dass Großzügigkeit und Hilfsbereitschaft zentrale Schlüssel zur Zufriedenheit sind.

(Quelle: KURIER/Gabriele Kuhn. Zitat im Bild oben aus ORF/Stöckl, im Bild ist nicht die Künstlerin M.T. Relin)

level Next Challenge



die möwe
Kinderschutz hat einen Namen

**16. Juni 2024
Charity Tour
BIKE 'N' SKILL**

Anmeldung: charity4children@gmx.at



**Karolina Neubauer:
Jetzt sichtbar werden!**

Das ist meine Interessensvertretung in der WKNÖ für die „Wunderwelt Direktvertrieb“.



www.derdirektvertrieb.at/noe

Die Menschlichkeit in den Fokus zu rücken, war der Gedanke des Gremiums Direktvertrieb, mit engagierten Direktberatern Präventivworkshops gegen Gewalt zu finanzieren.



Fotos: LG Direktvertrieb NÖ

61. Scheckübergabe an die Volksschule Weissenbach

Neulengbach: Im Einsatz für unser Schulprojekt

Am 10. Mai 2024 war es wieder soweit: Die „Weiße Einkaufsnacht“ in Neulengbach lud zum Flanieren, Gustieren und Plaudern mit Magdalena Huber-Berndl ein.

Über Direktvertrieb, die innovativen Produkte und über das sinngebende Sozialprojekt der Direktberater für die *die möwe* an Volksschulen.

Smile hat nachgefragt: Was motiviert Sie, sich für das Kinderschutzprojekt Möwe zu engagieren?

Magdalena dazu: „Ich bin nicht nur im Direktvertrieb selbständig, sondern auch in der Massage & Humanenergetik und finde das Projekt einfach genial und wichtig, dies raus in die Welt zu tragen und zu unterstützen. Ich habe im Oktober 2023 bereits mit Unterstützung von Karolina Neubauer auf der Halloween Shoppingnacht in Neulengbach ausgestellt, um die Menschen auf das geniale Projekt der Möwe aufmerksam zu machen, welches das Gremium Direktberater seit mehr als 10 Jahren unterstützt.“



Am Foto von links: Karolina Neubauer, Mag. Helga Huber (beide Gremium Direktvertrieb NÖ), VizeBGM Gerhard Leutgeb, Nina Heher, Dir. Susanne Schwarz

Auf Initiative von Dir. Susanne Schwarz und Nina Heher, die durch ein Inserat im Schulmagazin „Klasse“ aufmerksam wurden, konnten die designierte Obfrau des Gremiums Direktvertrieb NÖ, Mag. Helga Huber und Obfrau Stv Karolina Neubauer den 61. Spendenscheck in Höhe von 1.500,- Euro in der Volksschule Weissenbach/Triesting 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 ein Informationsabend für die Eltern und ein Workshop für die Pädagogen. Die Freude, dass es geklappt

hat, war bei der Direktorin sehr groß, denn so die Aussage der Jung-Pädagogin Nina Heher: „ich bin sehr dankbar gerade im ersten Jahr meiner Lehrtätigkeit so kompetente Unterstützung bei diesem sensiblen Thema zu bekommen“. Wie brandaktuell und wertvoll dies sei, betonte auch VizeBGM Gerhard Leutgeb in seinen kurzen Dankesworten und hob noch einmal die Wichtigkeit der Präventionsarbeit hervor. Danke an alle, die dieses großartige Projekt unterstützen.

Wir vom Gremium Direktvertrieb NÖ freuen uns, dass wir helfen können und sagen danke an alle Direktberater und deren Kunden!

Die richtige Antwort gewinnt ... 2 Super-Sektgläser von koziol.



Frage: Wann wurde das Gremium Direktvertrieb gegründet?

Antwort zur Gewinnfrage bis 31. Mai 2024 mailen an direktvertrieb@wknoe.at

Teilnahmebedingungen: Name und Adresse im Mail angeben! Die ersten 10 Einsendungen von Direktberatern mit aufrechter Gewerbeberechtigung und der richtigen Antwort gewinnen 2 Sektgläser (Reihung nach Datum/Zeit des Maileingangs). Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, Gewinne nicht in bar ablösbar.

Rund 22.000 Direktberater in ganz Österreich sind visionäre Vielfahrer. Ein guter Grund, sich einen Namen auf dem Visionboard zu notieren.



Foto: BYD/Denzel

Build your dreams mit dem Dolphin

BYD ist seit fast 30 Jahren Vorreiter in der Batterie-Industrie und präsentiert mit dem neuen Dolphin ein ansehnliches E-Auto zum Preis eines herkömmlichen Verbrenners mit bemerkenswerten Kennzahlen:

Bis 420 km Reichweite, 30 Minuten Ladezeit von 30 auf 80%, 7 Sekunden von 0 auf 100 km/h. Na, alle Bedenken zerstreut, oder noch nicht nachhaltig genug?

Sichere Batterie mit langer Lebensdauer dank Kompetenz

Die innovative Blade Batterie auf Lithium-Eisenphosphat-Basis bedeutet viel Power auf kleinem Raum, und das ganz ohne Kobalt, Nickel und Cadmium. Dank ihrer Bauweise optimiert diese Batterie Festigkeit, sorgt für größere Reichweiten auch bei niedrigen Temperaturen und hat eine besonders lange Lebensdauer. BYD ist bei der Entwicklung von Modulen, Wech-

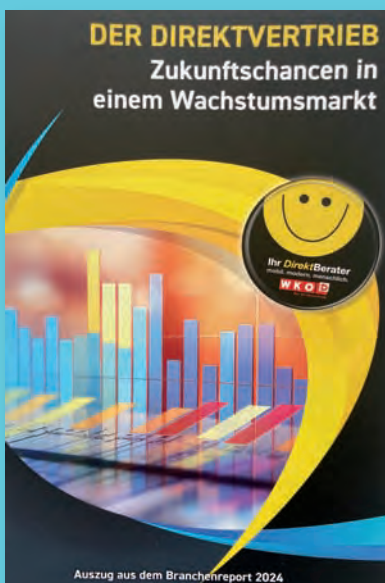


selrichtern und stationären Batteriespeichern als Innovator führend im Bereich der Photovoltaik und gilt bei Elektrobussen, LKW's, Gabelstaplern und sonstigen E-Fahrzeugen als Marktführer. Wenn das nicht überzeugend klingt?

Hübsche Designlinie mit inneren Werten

Das Erscheinungsbild ist chic und der Passagierraum modern und zweckmäßig gestaltet. Es dominiert ein schwenkbares 12,8 Zoll Display, das Cockpit ist mit intelligenten Unterhaltungs-, Sprach- und Connected-Car Funktionen ausgestattet. Und der Ab-Preis? Attraktive 25.980,- Euro inkl. E-Förderung oder bequeme 199,- Leasingeuro monatlich. www.bydauto.at

Gewinnspiel:



Die Zahlen im Branchenreport sprechen Bände.

Blättern Sie nach und addieren Sie nun die beiden Zahlen

vor der Überschrift ... auf Seite 12: Zeiteinsatz und Einkommen

... auf Seite 15: Direktvertrieb und Social Media

... auf Seite 18: Trends und Wachstumsprognosen

Summe = Lösungszahl: .. Supertoll!

(Beispiel Seite 12: 2.3 Zeiteinsatz & Einkommen = 5 usw.)

Gewinnen Sie 3 x 80 € Benzingutscheine!

Teilnahmebedingungen: Lösungszahl bis 14. Juni 2024 mailen an wien@die8.com Alle Einsendungen von Direktberatern mit aufrechter Gewerbeberechtigung und der richtigen Lösungszahl nehmen an der Verlosung von 3 x 80 Euro Tankgutscheinen teil. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, Gewinne nicht in bar ablösbar.

Wer nicht reist, wird nicht den Wert der Menschen schätzen lernen.
Besser ein dummer Wanderer als ein Weiser, der zu Hause sitzt.

Kilometerlange
Küstenabschnitte,
traumhafte Inseln,
schneeweißer Sand,
kristallklares Wasser
und Angkor Wat
heißen dich
willkommen!



Kambodscha. Magisch schön.

Die Vielfältigkeit des Königreiches mit seinen knapp 17 Mio. Einwohnern beherbergt das größte religiöse Monument und Nationalsymbol des Landes, welches jährlich Millionen Menschen magnetisch anzieht.
Der größte sakrale Bau der

Welt mit seiner wechselhaften Geschichte dient noch immer als buddhistischer Tempel und ist nicht nur Sehenswürdigkeit, sondern Pilgerstätte für Mönche.

Angkor War, das UNESCO-Kulturerbe in Siem Reap

Der Tempel soll das räumliche Universum symbolisieren, hier zeigen sich die Perfektion und die künstlerische Begabung des kulturell hoch entwickelten Volkes.

Transfertipp: AUA-Direktflug nach Bangkok, Kurzflug nach Siem Reap.



Gewinnen Sie zwei dieser Supergläser von koziol!

Sektglas CLUB No. 14 von koziol sieht schick aus, fühlt sich gut an und ist praktisch unkaputtbar. Das Supermaterial verkräftet selbst Weitwürfe ohne Kratzer oder Scherben und macht die Gläser ideal für Outdoorbereiche wie Terrasse oder Pool und überall dort, wo man Scherben keinesfalls gebrauchen kann. Die Gläser lassen sich perfekt in der Spülmaschine reinigen und sind immer wiederverwendbar. Kosten im Fachhandel als 2er-Set 19,95 Euro oder unter www.koziol-shop.de

Versicherung: Vorsorglicher **Schutz** im Business

Welche 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 des Einzellunternehmers ebenso

ab (Taggeld) 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-Wartefrist bei Rechtsschutz bzw. 7-Tage Karenzzeit bei BUFT, bevor die Deckung greift) und der das optimale Verhältnis zwischen Deckungssumme, Laufzeit, Zahlweise und Prämie berechnet.

Danke

*Build
your
team!*

„Nur aus starken Kindern
können starke Menschen werden!“

Deine* € 5,--/Monat finanzieren 1 Workshop!

* Und die von weiteren 10 Kunden oder Netzwerkpartnern! Werde zum Founder.

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

WKO **die möwe**



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. **Redaktion:** Chefredaktion Mag. Michael Bergauer, Tamara Mayr, Mag. Sabine Kosterski, Mag. Helga Huber, Karl Kremser, Elisabeth Buttura, Andreas Weinberger, Karolina Neubauer, Gastkommentare, Statements, Leserbriefe und Kolonnenbeiträge geben nicht die Meinung des Herausgebers wider. **Fotos:** Pixabay.com, WKNO K. Neubauer, Mag. Sabine Kosterski, 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 jährlich als Printausgabe und E-Paper Webmagazin an WKNO-Mitglieder des Gremium Direktvertrieb.

Empfänger / Mitglied:

We like a smile together!



2 Tage, 4 Module: Den WIFI-Kurs **DIREKTVERTRIEB - CHANCE FÜR DIE ZUKUNFT** mit 100% Förderung & Zertifikat buchen

+ EXTRABONUS € 200,--

sichern!

Termine:

4./5. Okt. 2024 - WIFI St. Pölten
 8./9. Nov. 2024 - WIFI Mödling
 22./23. November - ONLINE

Anmeldung:

Jetzt die Teilnahme
 sichern!



ALLE TERMINE IM ÜBERBLICK:

Laufender Lehrgang Digicom!

WIFI-Kurstermine:

4./5. Oktober - WIFI St. Pölten
 8./9. November - WIFI Mödling
 22./23. November - ONLINE

WUNDERWELT

Direktvertrieb

22.9. - Neulengbach,
 16.11. - Mistelbach,
 17.11. - Schweiggers

16. Juni: Bik"n" Skill

Charity-Motorradtour zu
 Gunsten *die möwe* (Seite 12)

SAVE THE DATE:

12. Oktober 2024:

Charity Tanz Stadthalle Ybbs

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



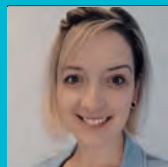
Andreas Weinberger

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