

ERFOLGS JOURNAL 2024

DIREKTVERTRIEB ÖSTERREICH | NEWS AUS DEN BUNDESLÄNDERN



**CHANCE
DIREKTVERTRIEB**

Ihr **DirektBerater**
mobil. modern. menschlich.
WKO
Der Direktvertrieb

**Ein Geschäft
von Mensch zu Mensch**

Die Golden Card



Max Mustermann

Mitgliedsnummer: 20212022

gültig bis: 12/2024

mobil. modern. menschlich

Gratulation! Als Gewerbetreibender im Direktvertrieb bekommen Sie automatisch unsere „Golden Card“ mit vielen Vorteilen:

Unser Gütesiegel

Die Golden Card weist Direktberater als Mitglied der Wirtschaftskammer aus und ist damit so etwas wie ein Gütesiegel für die qualitätsvolle Beratung und Betreuung im Direktvertrieb. Mit dieser Karte zeigen wir unsere Bereitschaft, das Beste zu geben sowie die Werte und Regeln des Direktvertriebs umzusetzen.

Kostenloser Zugang zu vielen Veranstaltungen des Landesgremiums.

Förderung von Fortbildungsseminaren für alle Mitglieder der Fachgruppe und vieles mehr...

www.derdirektvertrieb.at

■ Vorwort



Die konjunkturelle Situation ist herausfordernd, in vielen Wirtschaftsbereichen lässt die Auftragslage derzeit zu wünschen übrig. Umso erfreulicher ist es, dass es Branchen gibt, die trotz des schwierigen Umfelds kräftig wachsen. Eine solche ist der Direktvertrieb, wie die Entwicklung der Mitgliederzahl im Bundesgremium Direktvertrieb beweist: Allein in den letzten fünf Jahren ist die Zahl der aktiven Mitglieder im Direktvertrieb um über 3.000 gestiegen.

Ein Grund dafür ist, dass sich die Mitglieder der Branche durch hohe Motivation und Leidenschaft für soziale Kontakte auszeichnen. Nicht zuletzt deshalb ergab der Branchenreport Zufriedenheitswerte, die sich sehen lassen können: So sind 53 Prozent der Unternehmerinnen und Unternehmer im Direktvertrieb mit ihrer Tätigkeit sehr zufrieden und weitere 41 Prozent zufrieden. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Tätigkeit haupt- oder nebenberuflich ausgeübt wird. Die Möglichkeit, nebenberuflich im Direktvertrieb tätig zu sein, bietet sich übrigens gerade für den Einstieg in die Branche an. Aber auch für Wiedereinsteigerinnen nach einer Baby-pause ist der Direktvertrieb bestens geeignet, denn die flexiblen Arbeitszeiten erlauben eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Der Direktvertrieb ist somit aus der österreichischen Unternehmenslandschaft nicht mehr wegzudenken. Ich bin überzeugt, dass die Branche weiter stark wächst und auch künftige Krisen erfolgreich meistern wird. Das tolle Engagement und die hohe Sozialkompetenz der Unternehmerinnen und Unternehmer im Direktvertrieb sind der beste Garant dafür!

Allen Mitgliedern der Branche weiterhin viel Erfolg!

Dr. Harald Mahrer

Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

Liebe Direktberaterinnen und Direktberater,

die Idee, gemeinsam im Team mehr Erfolg zu erzielen, trieb uns an, das Projekt eines gemeinsamen Bundesjournals konsequent zu verfolgen und umzusetzen. Mit dem Erfolgsjournal 2024 halten Sie nun die erste Ausgabe eines österreichweiten Journals für den Direktvertrieb in Ihren Händen. Wir beabsichtigen, dieses Erfolgsjournal zukünftig zu Jahresbeginn für alle Direktberaterinnen und Direktberater in Österreich herauszugeben. Es steht online auf der Webseite des Bundesgremiums und der Landesgremien zur Verfügung und kann auf Wunsch auch in vielen Bundesländern als gedruckte Ausgabe bezogen werden.

Mit diesem Journal möchten wir Ihnen wertvolle Beiträge namhafter Trainer im Bereich Persönlichkeitsentwicklung und Experten des Direktvertriebs näherbringen. Wir möchten Sie über aktuelle Entwicklungen im Bundesgremium informieren und Ihnen die Vielfalt der Arbeit zur Unterstützung der Direktberaterinnen und Direktberater in den einzelnen Bundesländern aufzeigen.

Das Erfolgsjournal ist für mich ein Beweis für das seriöse und professionelle Arbeiten aller Landesgremien in der Direktvertriebsbranche. Ich möchte mich herzlich bei allen mitwirkenden Funktionären bedanken, die maßgeblich zur Gestaltung des neuen Erfolgsjournals beigetragen haben. Gemeinsam werden wir den Direktvertrieb in Österreich noch erfolgreicher gestalten!

Ihr Peter Krasser

Obmann des Bundesgremiums Direktvertrieb





Liebe Direktberaterin, lieber Direktberater!

ich möchte Ihnen herzlich zu Ihrer erfolgreichen Arbeit im Direktvertrieb gratulieren. Dieser Vertriebsweg hat sich im österreichischen Handel zu einer äußerst attraktiven und dynamischen Option entwickelt, die heute mehr denn je eine bedeutende Rolle in der Wirtschaft des Landes spielt. Die Aufnahme der Direktberaterinnen und Direktberater in die Wirtschaftskammer Österreich sowie die Gründung des Bundesgremiums Direktvertrieb und der Landesgremien haben in den letzten Jahrzehnten zu einer beeindruckenden Entwicklung des Direktvertriebs in Österreich geführt.

Besonders hervorzuheben sind die zahlreichen Initiativen des Bundesgremiums und der Landesgremien sowie ihre wertvolle Unterstützung und Ausbildungsprogramme, die maßgeblich zur Verbesserung des Images des Direktvertriebs beigetragen haben. Dies hat nicht nur das Ansehen des Direktvertriebs gesteigert, sondern auch zu einem erheblichen Anstieg der Mitgliederzahlen beigetragen.

Dieser Vertriebsweg zeigt eine beeindruckende Dynamik und bietet unternehmerisch denkenden Menschen einen einfachen Einstieg in eine nebenberufliche oder hauptberufliche Beschäftigung. Angesichts der bisherigen positiven Entwicklung des österreichischen Direktvertriebs stellt sich nach wie vor die Frage, wie die Zukunft dieses Bereichs aussehen wird. Dafür sprechen aktuell vor allem drei Dinge: Die hohe Zufriedenheit der Direktberater mit ihrer Tätigkeit führt dazu, dass sie weitere potenzielle Kunden und potenzielle Geschäftspartner begeistern werden, im Direktvertrieb zu starten und somit diesen Wirtschaftszweig auszubauen.

Die Digitale Revolution agiert als Wachstumsbeschleuniger. Social Media bietet, wenn richtig eingesetzt, vielfältige Möglichkeiten, Informationen über Produkte und Geschäftsmöglichkeiten zu verbreiten und Einzelne von bestimmten Routine-tätigkeiten zu entlasten.

Der Beziehungsaufbau ist von entscheidender Bedeutung. Man darf nie vergessen, dass der Direktvertrieb ein Geschäft von Mensch zu Mensch ist und dass persönliche Beziehungen das Vertrauen zu Kunden und Geschäftspartnern schaffen, was ein ausschlaggebendes Element für Erfolg und Umsatz darstellt.

Daher appelliere ich an Sie: Arbeiten Sie respektvoll, loyal und professionell im Direktvertrieb. Jeder einzelne Direktberater ist ein verantwortlicher Akteur in diesem Berufsstand und sollte sein gesamtes Handeln darauf ausrichten, den Berufsstand positiv in der Öffentlichkeit darzustellen, zum Wohle aller.

Das Gremium Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer spielt eine wesentliche Rolle bei der Imageverbesserung durch kontinuierliche Weiterbildungs- und Marketingmaßnahmen sowie durch die Förderung einer nachhaltigen „Unternehmenskultur innerhalb aller WK-Mitglieder“

Ihr Prof. Dr. Zacharias

Emeritierter Professor der Fachhochschule Worms



Besonders hervorzuheben sind die zahlreichen Initiativen des Bundesgremiums und der Landesgremien sowie ihre wertvolle Unterstützung und Ausbildungsprogramme, die maßgeblich zur Verbesserung des Images des Direktvertriebs beigetragen haben.



Inhaltsverzeichnis

Charisma – ein Erfolgsturbo
im Direktvertrieb **06**

Mind Changer – Ihr persönlicher
Coach auf dem zum Erfolg **08**

Aktuelles aus dem Bundesgremium

Neuer Branchenreport 2024 **10**

30 Jahre Gremium Direktvertrieb **12**

Serviceangebot **13**

Berichte aus den Landesgremien

Niederösterreich **14**

Oberösterreich **15**

Salzburg **16**

Tirol **17**

Vorarlberg **18**

Kärnten **19**

Steiermark **20**

Burgenland **21**

Wien **22**

Im Interesse der Lesbarkeit wurde auf geschlechterbezogene Formulierungen verzichtet. Auch wenn nur eines der Geschlechter genannt wird, sind alle Geschlechter gemeint.

Charisma

- ein Erfolgsturbo im Direktvertrieb

KommR Karl-Heinz Sunitsch, Mitglied im Bundesgremium Direktvertrieb und Gremialobmann in Kärnten, konnte Dr. Claudia Enkelmann, Leiterin des Instituts Dr. Enkelmann in Königstein für RHETORIK – PERSÖNLICHKEITSBILDUNG – ZUKUNFTSGESTALTUNG, für ein Interview zum Thema Charisma im Direktvertrieb gewinnen.

KommR Sunitsch: Frau Dr. Enkelmann, zuerst herzliche Gratulation zu Ihrem neuen Buch „Charisma 2.0“. Als begeisterter jahrelanger Fan und Student Ihres Erfolgsinstituts bereits zur Zeit Ihres Vaters Nikolaus B. Enkelmann, ist es für mich eine große Ehre, nun mit Ihnen als Erbin und Leiterin des Enkelmann-Instituts dieses Gespräch zu führen.

Was ist Charisma und wie beeinflusst es unser Leben positiv?

Charisma ist die magnetische Ausstrahlung einer Person, die andere Menschen auf natürliche Weise anzieht. Es ist eine Kombination aus Selbstbewusstsein, Ausdrucksstärke und einer warmen Präsenz. Charismatische Menschen haben die Fähigkeit, andere zu inspirieren, zu überzeugen und Beziehungen aufzubauen. Diese positive Ausstrahlung hilft uns in vielen Bereichen des Lebens, zum Erfolg zu verhelfen, insbesondere im Network Marketing.

Wie kann Charisma im Direktvertrieb den Unterschied machen?

Im Direktvertrieb und Network Marketing kann Charisma in zweifacher Hinsicht einen bedeutenden Unterschied machen:

1. Charismatische Direktberater und Network Marketer haben die Fähigkeit, Kunden leichter von ihren Produkten oder Dienstleistungen zu überzeugen. Sie strahlen Vertrauen aus und schaffen eine angenehme Atmosphäre, in der potenzielle Kunden sich wohl fühlen und offener für einen Kauf sind.
2. Charismatische Network Marketer sind auch darin begabt, neue Kontakte

zu knüpfen und neue Geschäftspartner in ihr Team zu integrieren. Sie sind hervorragende Beziehungsmanager. Ihr Charisma hilft dabei, langfristige Kunden- und Geschäftspartnerschaften aufzubauen.

Welche konkreten Schritte können unternommen werden, um Charisma zu entwickeln?

Charisma kann durch bewusstes Training an verschiedenen Aspekten entwickelt werden. Dazu gehört das Verbessern der Körpersprache, die Stärkung der Kommunikationsfähigkeiten, das Aufbauen von Selbstvertrauen und Authentizität sowie die Verstärkung einer positiven Einstellung. Es ist auch hilfreich, Vorbilder mit Charisma zu beobachten und von ihnen zu lernen. Eine bewusste Weiterentwicklung dieser Fähigkeiten wird dazu beitragen, das eigene Charisma zu stärken.

Welche Rolle spielt die Körpersprache bei der Ausstrahlung von Charisma?

Die Körpersprache spielt eine entscheidende Rolle bei der Übermittlung von Charisma. Eine aufrechte Haltung, herzlicher Augenkontakt und offene Gestik signalisieren Selbstbewusstsein und Präsenz. Ein charismatischer Mensch nutzt seine Körpersprache, um seine Worte zu unterstützen und eine positive Ausstrahlung zu vermitteln. Eine bewusste Kontrolle und Verbesserung der Körpersprache wird helfen, das eigene Charisma zu steigern.

Wie wichtig ist klare und überzeugende Kommunikation für Charisma?

Klare und überzeugende Kommunika-

tion ist von entscheidender Bedeutung für Charisma. Charismatische Menschen können ihre Gedanken und Ideen klar vermitteln und andere mit ihrer Sprache fesseln. Die Fähigkeit, gut zuzuhören und angemessen auf andere zu reagieren, ist ebenfalls ein wichtiger Bestandteil charismatischer Kommunikation. Durch Verbesserung der Kommunikationsfähigkeiten wirkt man sofort charismatischer.

Was bedeutet Authentizität in Bezug auf Charisma und warum ist sie wichtig?

Authentizität bedeutet, ganz man selbst zu sein und sich nicht zu verstellen. Charismatische Menschen wirken echt und aufrichtig. Nur durch Authentizität gewinnen sie das Vertrauen anderer langfristig und schaffen eine Verbindung auf einer tieferen Ebene. Authentizität ist attraktiv und zieht Menschen an. Glaubwürdigkeit ist unverzichtbar.

Kann jeder Charisma entwickeln oder ist es eine angeborene Eigenschaft?

Charisma ist keine angeborene Eigenschaft. Jeder Mensch hat das Potenzial, sein persönliches Charisma zu entwickeln. Es erfordert jedoch Training, Bewusstsein und Mut. Durch Erlernen und Anwenden der richtigen Techniken und Prinzipien wird jeder sein Charisma verbessern und stärken. Es ist ein kontinuierlicher Entwicklungsprozess, der im Network Marketing zu einer erfolgreichen Zukunft führen kann.

Welche Vorteile bringt die Entwicklung von Charisma für das persönliche Wachstum speziell beim Geschäftsaufbau im Direktvertrieb?

Die Entwicklung von Charisma hat viele Vorteile. Sie ermöglicht eine bessere Selbstwahrnehmung, deutlich mehr Selbstbewusstsein und große Klarheit. Charismatische Menschen können ihre Ziele besser erreichen, da sie ein Bild von

■ Charisma

der Zukunft haben und andere leichter überzeugen und inspirieren können. Es festigt die zwischenmenschliche Kommunikation und Beziehungen, was zu erfüllterer und erfolgreicherer Lebensgestaltung beiträgt. Charisma kann ein Karriereturbo sein und Menschen zu Hoffnungsträgern machen.

Welche Rolle spielt Empathie bei der Ausstrahlung von Charisma?

Empathie spielt eine entscheidende Rolle bei der Ausstrahlung von Charisma. Charismatische Menschen haben die Fähigkeit, sich in andere hineinzusetzen und deren Gefühle und Bedürfnisse zu verstehen. Durch Empathie können sie tiefere Verbindungen zu anderen aufbauen. Es ermöglicht ihnen auch, besser auf die Bedürfnisse ihrer Kunden einzugehen und ihre Beziehungen zu stärken.

Kann Charisma auch negativ genutzt werden?

Ja, Charisma kann auch negativ genutzt werden, wenn charismatische Menschen ihre Fähigkeiten manipulativ einsetzen, um andere zu täuschen oder zu beeinflussen. Es ist wichtig, dass Charisma in Verbindung mit ethischer Verantwortung und dem Streben nach langfristigen, positiven Beziehungen eingesetzt wird. Ein charismatischer Direktberater sollte ein Hoffnungsträger sein, der andere inspiriert und motiviert, eine positive Zukunft zu gestalten.

Wie kann Charisma entwickelt und gepflegt werden?

Charisma ist keine statische Eigenschaft, sondern kann entwickelt und gepflegt werden. Es erfordert kontinuierliches Training und Bewusstsein für die eigenen Stärken und Schwächen. Indem man sich an Vorbildern orientiert, die bereits über Charisma verfügen, und die eigenen Fähigkeiten stetig verbessert, kann man sein Charisma weiterentwickeln. Eine positive Einstellung, Authentizität und

Empathie sind dabei wichtige Schlüsselfaktoren.

Braucht man im Direktvertrieb Charisma, um erfolgreich zu werden?

Absolut! Charisma ist ein sehr wichtiger Schlüssel zum ultimativen Erfolg im Direktvertrieb! Es ist das geheime Elixier, das dich von der Masse abhebt und dir den Weg zu grenzenlosem Erfolg ebnet. Denn hier geht es um mehr als nur um Produkte oder Vertriebs-Systeme, und Dienstleistungen – es geht um Beziehungen, Vertrauen und Begeisterung! Charismatische Menschen besitzen die einzigartige Gabe, andere in ihren Bann zu ziehen und zu begeistern. Sie strahlen Optimismus aus. Ihr Charisma lässt Menschen sich wohl und verstanden fühlen, öffnet Türen und schafft Verbindungen, die ein Leben lang halten.

Charisma im Direktvertrieb kann der entscheidende Turbo sein, der deine Karriere auf die nächste Stufe katapultiert. Du wirst zu einer begehrten Führungspersönlichkeit, die mit Leidenschaft und Begeisterung ihre Vision teilt und andere dazu inspiriert, ihre Träume zu verwirklichen. Du bist der leuchtende Stern am Himmel, der anderen den Weg zum Erfolg zeigt.

Was würden Sie zum Abschluss des Interviews unseren Leser/innen als Botschaft noch mitgeben?

Erkenne die Bedeutung und Wichtigkeit von Charisma und lass endlich dein Charisma erstrahlen! Entwickle es weiter. Blicke voller Zuversicht in die Zukunft und werde zu einem charismatischen Direktvertrieb oder Network Marketing Champion, der die Herzen der Kunden und Geschäftspartner im Sturm erobert! Denk daran: Charisma ist nicht nur ein Bonus, sondern ein essentieller Bestandteil deines Erfolgs im Direktvertrieb!

Danke für das Interview!



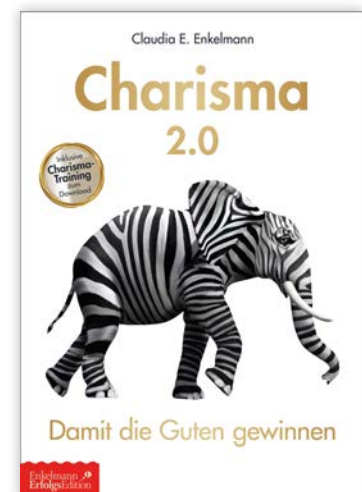
Dr. Claudia E. Enkelmann

Die Psychologin Dr. Claudia E. Enkelmann widmet sich seit mehr als einem Vierteljahrhundert der Schulung erfolgreicher Persönlichkeiten aus den Bereichen Vertrieb, Politik und Wirtschaft.

Sie gilt zweifellos als eine der renommiertesten und fesselndsten Rednerinnen im gesamten deutschsprachigen Raum. Als Tochter des legendären Nikolaus B. Enkelmann führt sie mit Leidenschaft das Institut für Rhetorik, Persönlichkeitsbildung und Zukunftsgestaltung in Königstein im Taunus.



Treffen Sie uns live!
Infos auf www.enkelmann.de



Die Körpersprache spielt eine entscheidende Rolle bei der Übermittlung von Charisma. Eine aufrechte Haltung, herzlicher Augenkontakt und offene Gestik signalisieren Selbstbewusstsein und Präsenz.

Mind-Changer

- Ihr persönlicher Coach für den Weg zum Erfolg!

Dieser Bericht gewährt einen kurzen Einblick in das neue Buch von Prof. Dr. Zacharias mit dem Titel „MIND-CHANGER“.

Drei namhafte Experten geben wertvolle Tipps für Direktberater, um einen erfolgreichen Geschäftsaufbau zu unterstützen.

Der Direktvertrieb und insbesondere Network Marketing haben in der globalen Wirtschaftswelt einen bedeutenden Platz eingenommen, und sein Einfluss auf Wirtschaft und Gesellschaft ist von enormer Reichweite. In dem bahnbrechenden Buch „MIND-CHANGER“ von Prof. Dr. Zacharias werden in drei aufregenden Kapiteln alle Schlüsselaspekte beleuchtet, die es braucht, um sich zu einer erfolgreichen Direktberater-Persönlichkeit zu entwickeln.

Ein positives Mindset als Fundament für mehr Erfolg und Lebensfreude.

Dieses Buch wird Ihren Blick auf das Netzwerk-Marketing radikal verändern. Es wirft ein helles Licht auf die Branche und die Arbeitsweise professioneller Direktberater und Netzwerk-Marketer aus verschiedenen Blickwinkeln und hebt die einzigartigen Vorteile und Möglichkeiten dieses Vertriebsmodells hervor. Es beseitigt Vorurteile und untermauert die globale Erfolgsgeschichte des Netzwerk-Marketings.

Wichtige Voraussetzungen für den stetigen Erfolg im Direktvertrieb sind fachliche Kompetenz über die Branche, die Partnerfirma und die Qualität und den Nutzen der Produkte zu verfügen, sowie auch die Kunst, mit sich selbst, seiner Zeit und anderen Menschen richtig umzugehen. Genau diese Kompetenzen werden im Buch von drei Experten ausführlich und praxisnah beschrieben.

Prof. Dr. Michael Zacharias erläutert, wie der Direktvertrieb zu einer professionellen Branche mit jährlichen Umsätzen von weit über 100 Milliarden US-Dollar geworden ist, und wie Sie sich in diesem Umfeld erfolgreich eine zusätzliche oder neue Existenz aufbauen können.

Dr. Stephen R. Covey gibt Ihnen alle wichtigen Anleitungen, um pro-aktiv beim Geschäftsaufbau zu werden und er-

klärt, wie Ihre Persönlichkeit der Schlüssel zum Erfolg wird. Sein Weltbestseller „Die 7 effektiven Wege zum Erfolg“ mit über 40 Millionen verkauften Büchern wird zum Kompass für die erfolgreiche Reise zu Ihren Zielen in der Direktvertriebsbranche.

Prof. Dr. Lothar Seiwert bietet Ihnen eine wahre Schatztruhe an praktischen Tipps, Tests und Inspirationen für richtiges Zeitmanagement und Work-Life-Flow beim Geschäftsaufbau. Viele Menschen in der Branche starten nebenberuflich ihr Geschäft und da ist der richtige Umgang und Planung mit der verfügbaren Zeit enorm wichtig.

Ein Highlight des Buches ist der Beitrag von Dr. Stephen R. Covey über die sieben effektiven Wege für erfolgreiches Network-Marketing, den er speziell an die Unternehmer in der Direktvertriebsbranche gerichtet hat.

Nun ein kleiner Auszug aus dem Beitrag von Dr. Stephen R. Covey:

Das größte Kapital im Direktvertrieb ist Ihre Persönlichkeitsentwicklung. Eine erfolgreiche Persönlichkeit zeichnet sich durch große Begeisterungs- und Überzeugungsfähigkeit aus, hat klare Ziele, besitzt Empathie und ist gut im Aufbau von Beziehungen zu anderen Menschen.

Die Herausforderungen sind: Wie kann ich konstante Ergebnisse erzielen? Wie kann ich meine Mitarbeiter zu Spitzenleistungen motivieren? Wie überwinde ich meine Scheu, Menschen anzusprechen? Wie kann ich meine Zeit effektiv einteilen? Zusammengefasst lautet die Frage: „Wie mache ich aus mir einen effektiven Network-Marketer, anstatt mich im Kreis zu drehen und meine Zeit zu verschwenden?“ Lösungsansätze dazu



■ Mind-Changer

finden sich in den 7 Wegen zur Effektivität.

Der 1. Weg bedeutet:

Sie sind pro-aktiv: Sie ergreifen Initiative und übernehmen Verantwortung. Der pro-aktive Direktberater lässt sich nicht von negativen Glaubenssätzen abhalten, er sagt stattdessen: »Ich werde in dieser Woche mit so vielen Menschen sprechen wie nötig, um wenigstens einen neuen Kunden oder Geschäftspartner zu gewinnen«.

Der 2. Weg bedeutet:

Sie haben eine klare Zielvorstellung, wer Sie werden wollen, lassen sich von dieser Zielvorstellung leiten und führen. Es ist ein Unterschied zwischen effizient und effektiv sein: Ein effizienter Network-Marketer zu sein, bedeutet, die Dinge richtig zu machen. Sie erledigen alles nach Plan. Um eine Führungskraft im Network-Marketing zu sein – um effektiv zu sein –, genügt das nicht. Entscheidend ist vielmehr, dass Sie das Richtige anpacken.

Der 3. Weg bedeutet:

Sie tun das Wichtigste zuerst und lassen sich nicht von weniger wichtigen Dingen ablenken. Die Schlüsselwörter sind hier Wichtigkeit und Dringlichkeit. Die Wichtigkeit entspringt Ihrem Leitbild. Die Dringlichkeit wird vom Umfeld vorgegeben, das Druck auf Sie ausübt. Wichtig ist zu lernen, das Wichtigste zuerst zu tun.

Der 4. Weg bedeutet:

Der Win/Win-Weg bildet das Herz jeder positiven zwischenmenschlichen Beziehung. Es ist der Weg des beiderseitigen Nutzens. Um diese gewinnbringende Situation zu schaffen, braucht es auch Mut.

Der 5. Weg bedeutet:

Erst verstehen, dann verstanden wer-

den. Seien Sie ein guter Zuhörer! Kommunikation ist die wichtigste Fähigkeit in Ihrem Leben. Effektive Network-Marketer hören zuerst einmal zu, bevor sie versuchen, die Probleme ihres Gegenübers mit ihrer Geschäftsidee oder ihrem Produkt zu lösen.

Der 6. Weg bedeutet:

Sie schaffen Synergien, wünschen sich Feedback und suchen nach Möglichkeiten, alles noch besser zu machen. Was aber ist Synergie? Einfach gesagt, bedeutet Synergie, dass das Ganze einen höheren Wert hat als die Summe seiner Teile. Synergie bedeutet die Entfesselung der größten Kräfte, zu denen Menschen fähig sind.

Der 7. Weg bedeutet:

Sie „schärfen Ihre Säge“. Mit einer stumpfen Säge Bäume zu fällen, kostet nur Kraft und Zeit. Indem Sie sich selbst und Ihre Fähigkeiten verbessern, sparen Sie Kraft und Zeit auf dem Weg dazu, Ihre Ziele zu erreichen. Verbessern Sie sich also kontinuierlich selbst!

Zusammenfassung:

Die 7 Wege zu verinnerlichen ist nicht einfach. Voraussetzungen sind ein guter Charakter und reine Motive. Um das Vertrauen von Mitarbeitern und Geschäftspartnern zu gewinnen, müssen Sie zuerst sich selbst verändern. Es braucht Mut, Rücksicht und Entschlossenheit zur persönlichen Weiterentwicklung.

Das Buch „**MIND-CHANGER**“ ist für erfolgsorientierte Direktberater ein treuer Begleiter während ihrer Entwicklungsreise zu ihren Zielen. Vollgepackt mit unschätzbaren Ratschlägen und klaren Anleitungen für einen professionellen seriösen und permanenten Geschäftsaufbau.



Prof. Dr. Michael Zacharias

zählt zu den renommiertesten Wissenschaftlern, Experten und Beratern im Direktvertrieb in Europa. Seit fast 30 Jahren widmet er sich den Themen Direktvertrieb und Network-Marketing als Professor an der Hochschule Worms, wo er von 1977 bis 2012 tätig war, als Wissenschaftler für einschlägige Studien, sowie als Referent vor Interessenten und aktiven Unternehmern der Branche. In einer Reihe von nationalen und internationalen Studien sowie Publikationen über den dynamischen Vertriebsweg Direktvertrieb und Network-Marketing hat er vielen Menschen neue Berufschancen aufgezeigt.



Der Direktvertrieb und insbesondere Network Marketing haben in der globalen Wirtschaftswelt einen bedeutenden Platz eingenommen, und sein Einfluss auf Wirtschaft und Gesellschaft ist von enormer Reichweite.

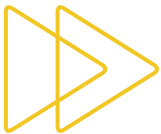
Neuer Branchenreport 2024



Der Branchenreport der Wirtschaftskammer ist die wichtigste Broschüre, die auf Basis einer Mitgliederbefragung den Direktvertrieb in Österreich in seiner ganzen Dimension darstellt und realistische Einblicke in viele Bereiche bietet. Er soll Ihnen daher als wertvolle Arbeitsgrundlage gegenüber Interessenten und Kunden dienen und insbesondere gegenüber Institutionen und Medien ein objektives Bild des Direktvertriebs zeigen.

Seit der letzten Studie sind 7 Jahre vergangen. In dieser Zeit gab es eine mehrjährige Pandemie und veränderte Rahmenbedingungen der Kommunikation, insbesondere mit einer wachsenden Bedeutung von Social Media. Deshalb war es auch spannend zu sehen, wie sich bestimmte Bereiche in den letzten Jahren verändert haben.

Ein Dankeschön an das Landesgremium Tirol, das die Erhebung federführend durchgeführt hat, allen Direktberatern, die an der Umfrage teilgenommen haben und an Prof. Dr. Zacharias, der als Experte des Direktvertriebs die Ergebnisse kommentiert. Der gesamte Branchenreport befindet sich nach seiner Fertigstellung auf der Homepage des Bundesgremiums unter www.derdirektvertrieb.at, in den meisten Bundesländern gibt es einen Auszug aus dem Branchenreport auch als Printversion.



Hier ein kleiner Einblick in die Ergebnisse der Umfrage:

Aus der Umfrage ist klar ersichtlich, dass ein direkter Zusammenhang zwischen dem investierten Zeiteinsatz und dem erzielten Einkommen besteht.

So wird von den 73 Prozent der Direktberater, welche bis zu 15 Stunden pro Woche in den Geschäftsaufbau investieren, ein sehr schönes Zusatzeinkommen von bis zu 1.000 Euro pro Monat erwirtschaftet.

▶ Mein durchschnittliches Brutto-Monatseinkommen beträgt:

0 – 500 Euro	56 %
501 – 1.000 Euro	17 %
1.001 – 1.500 Euro	7 %
1.501 – 2.500 Euro	7 %
2.501 – 4.000 Euro	6 %
4.001 – 6.000 Euro	2 %
6.001 – 10.000 Euro	3 %
10.001 – 20.000 Euro	1 %
über 20.000 Euro	1 %

Ebenso erzielen jene sieben Prozent der Direktberater, welche ihren Geschäftsaufbau wie eine Hauptberuflichkeit sehen und über 30 Stunden pro Woche investieren, ein Monatseinkommen von über 4.000 Euro, was deutlich über dem Bruttodurchschnittseinkommen von 2.590 Euro (*Quelle: Statistik Austria, 2021*) von unselbstständig Erwerbstätigen in Österreich liegt.

▶ Meine Tätigkeit im Direktvertrieb übe ich ... Stunden pro Woche aus

unter 10 Stunden	49 %
10 bis 15 Stunden	25 %
16 bis 20 Stunden	12 %
21 bis 30 Stunden	7 %
31 bis 40 Stunden	4 %
über 40 Stunden	3 %

Die Zufriedenheitsquote mit der Tätigkeit im Direktvertrieb ist überwältigend.

93 Prozent der Direktberater sind sehr zufrieden bzw. zufrieden mit ihrer Tätigkeit. Ein Wert, wie er in nicht vielen Branchen zu finden ist. Besonders bei einer Tätigkeit im direkten Kundenkontakt ist Zufriedenheit ein entscheidender Faktor für den Erfolg. Denn nur zufriedene Geschäftspartner transportieren positive Signale zu potenziellen Neukunden und neuen Geschäftspartnern.

▶ Mit meiner Tätigkeit im Direktvertrieb bin ich....

sehr zufrieden	45 %
zufrieden	48 %
weniger zufrieden	6 %
völlig unzufrieden	1 %

■ Aktuelles aus dem Bundesgremium

Der Wert der im Direktvertrieb hauptberuflich Tätigen hat sich seit der letzten Umfrage wesentlich erhöht. Zum einen hat sich die Attraktivität des Direktvertriebs als sichere Existenzgrundlage in den letzten Jahren gesteigert, zum anderen ist der Direktvertrieb neben der Kindererziehung oder Pension oftmals die einzige Erwerbstätigkeit, auch wenn sie in einem nur geringen Zeitausmaß ausgeführt wird.

▶ Ich arbeite im Direktvertrieb

nebenberuflich	75 %
hauptberuflich	25 %

Die aktuelle Befragung zeigt, dass die beiden dominierenden Methoden der Kunden-Akquise im Direktvertrieb nach wie vor die persönliche Ansprache und Empfehlungen sind. Auf der dritten Stelle befindet sich nun Social Media (vorher an fünfter Stelle) und zeigt, dass die geschäftliche Nutzung des Internets immer mehr an Bedeutung gewinnt.

▶ Meine Endkunden gewinne ich vor allem durch:

Persönlichen Kontakt	39 %
Empfehlungen	32 %
Social Media	15 %
Flyer/Prospekte/Messen	5 %
E-Mail/Webseite/Landingpage	4 %
Annoncen	1 %
Sonstiges	4 %

(Mehrfachauswahl möglich)

Im Direktvertrieb sind Menschen jeder Bildungsschicht vertreten. 53 Prozent der Direktberater besitzen einen höheren Schulabschluss mit Matura bzw. einen Hochschulabschluss. Dieser Wert hat sich seit der letzten Umfrage um 8 Prozent erhöht. Wie die Praxis zeigt können Menschen jeden Bildungsstandes im Direktvertrieb erfolgreich sein. Viele Beispiele aus allen Bereichen des Direktvertriebs zeigen dies eindrucksvoll.

▶ Meinen höchsten Schulabschluss ordne ich der folgenden Kategorie zu

Universität / Fachhochschule	20 %
höherer Schulabschluss (z.B. AHS-Matura, höhere berufsbildende Schule)	28 %
mittlerer Schulabschluss (z.B. mittlere berufsbildende Schule)	17 %
Lehre mit Matura / Meisterprüfung	4 %
Lehre ohne Matura	23 %
Mittelschule (ehem. Hauptschule)	7 %

70 Prozent der Direktberater sehen in der Digitalisierung größere geschäftliche Möglichkeiten. Insbesondere in der Kundengewinnung und in der Erweiterung des Namenspotenzials werden bereits zählbare Erfolge verbucht und von den Chancen durch Social Media wird in der Zukunft weiterer geschäftlicher Erfolg erwartet.

▶ Aus meinen Social-Media-Aktivitäten habe ich bereits folgende Ergebnisse erzielt (Mehrfachauswahl möglich):

Neue Kunden gewonnen und Umsatz gemacht	34 %
Alte Freunde wiedergefunden und auf den Direktvertrieb angesprochen	20 %
Neue Kontakte zur Erweiterung des Namenspotenzials erschlossen	16 %
Neue aktive Geschäftspartner gewonnen	11 %
Gar keine Ergebnisse	18 %



Gremien Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer: 30 Jahre für Sie da

Im Vorjahr wurden die Gremien Direktvertrieb in den Wirtschaftskammern 30 Jahre alt. Nachdem der Direktvertrieb in den 80er Jahren einen großen Aufschwung genommen hatte, erfolgte im Jahr 1992 die Gründung einer eigenständigen Standesvertretung. Aktuell gibt es rund 18.000 aktive Mitglieder.

Als Mitglied in Ihrem zuständigen Landesgremium werden Sie in Ihrem Bundesland von den Funktionären und den Gremialbüros bestens vertreten. Alle Landesgremien bieten ihren Mitgliedern viele Informationen und Angebote für eine positive persönliche und geschäftliche Entwicklung.

Es gibt aber auch Interessen, die alle Direktberater in ganz Österreich betreffen – und darum kümmert sich das Bundesgremium.

Im Besonderen sind dies

1

Die Verbesserung der Rahmenbedingungen: Viele Errungenschaften zum Nutzen der Direktberater gehen auf intensive Bemühungen des Bundesgremiums zurück, z.B. kostenloser Erwerb der Gewerbeberechtigung, Kleinunternehmerregelung mit der Möglichkeit, sich von Kranken- und Pensionsversicherung ausnehmen lassen zu können, Verbesserungen im Gewerberecht, pauschale Absetzbarkeit des Büros im Wohnungsverband u.v.m. Trotzdem bleibt auch in Zukunft viel zu tun!

2

Öffentlichkeitsarbeit: Mit dem stetigen Wachstum des Direktvertriebs, insbesondere des Network Marketings, entstehen auch immer wieder Firmen, die mit dem Warendirektvertrieb nichts zu tun haben, sondern im Bereich Finanzdienstleistung, Kryptowährung, Seminarvermittlung usw. tätig sind. Da diese auch im Strukturvertrieb angeboten werden, wird in der Öffentlichkeit und insbesondere in Medien oft nicht zwischen dem seriösen Warendirektvertrieb und teilweise dubiosen Network-Firmen unterschieden. Seit 30 Jahren gilt es, Medien und Institutionen den Unterschied darzulegen. Der Branchenreport ist eine wichtige Grundlage zur Darstellung der Seriosität des Direktvertriebs.

3

Weiterbildung: Über WK und WIFI werden Seminare angeboten, um Direktberater für ihre Arbeit fit zu machen. Das Wissen um die Branche, die wichtigsten Gesetze und die steuerlichen Belange sowie Einblick in die richtige Verwendung von Social Media zum Geschäftsaufbau gehören ebenso dazu wie die Stärkung der eigenen Unternehmerpersönlichkeit. Dazu gibt es Präsenz- und Onlineangebote.

4

Serviceleistungen: Homepage, APPs, Filme, Broschüren und Werbemittel werden österreichweit gestaltet und angeboten, um sie jedem Direktberater kostengünstig zugänglich zu machen.





Leitfaden für Selbstständige im Direktvertrieb



Dieser Leitfaden wurde verfasst, um Unternehmern, die den Wirtschaftszweig „Direktvertrieb“ wählen, die wichtigsten Informationen bezüglich Gründung, rechtliche Grundlagen, steuerliche Belange und das Verhältnis zum Direktvertriebsunternehmen und anderen Direktberatern näher zu bringen.

Der Leitfaden ist auf der Website des Bundesgremiums www.derdirektvertrieb.at abrufbar und steht in vielen Landesgremien auch in Kurzform als Printversion zur Verfügung.



Mit dem Direktvertrieb in eine erfolgreiche Zukunft



Die Marketingbroschüre soll Ihnen die ersten Schritte in Ihrem eigenen Geschäft erleichtern und Sie auf Ihrer Erfolgsreise begleiten. Gerade zu Beginn ist es wichtig, die richtigen Informationen und wertvolle Tipps zu bekommen.

Die Marketingbroschüre gibt es online auf www.derdirektvertrieb.at und in einigen Landesgremien auch als adaptierte Printversion.



Die neuen Wertgrenzen für 2024

wenn nicht anders angeführt: Jahreswerte 2024

(MBG = Mindestbeitragsgrundlage, KV = Krankenversicherung, PV = Pensionsversicherung in Euro)

In der Sozialversicherung

Unfallversicherungsbeitrag	131,64
MBG in der Pensionsversicherung pro Monat	500,91
MBG in der Krankenversicherung pro Monat	500,91
Höchstbeitragsgrundlage GSVG/FSVG pro Monat	6.825,00
Geringfügigkeitsgrenze ASVG pro Monat	500,91
Einkommensgrenze Kleinstunternehmerregelung, Versicherungsgrenze Nebenerwerb, Geringfügigkeitsgrenze ASVG pro Jahr	6.010,92
Jahresprovisionsumsatz, Umsatzgrenze Kleinstunternehmerregelung (Netto)	35.000,00

Im Steuerrecht

Freigrenze Einkommensteuer für Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit für Arbeitnehmer	730,00
Freigrenze für Selbstständige ohne Einkünfte als Arbeitnehmer	11.693,00



Obmann Herbert Lackner



++++ Wahrnehmung: **#Auffallen!**

++++ Wertschätzung: ***Aufklären!**

++++ Wertschöpfung: **Ankommen!**

Waren es Ende des Vorjahres 842 Neugründer im Direktvertrieb, so beweist das erste Halbjahr 2023 mit bereits 817 StartUps ganz deutlich:

Das „Next level“-Innovationsprogramm des Gremiums Direktvertrieb sichert die unternehmerische Qualität der Direktberater und damit das Image des Berufsstandes.

Next level: Mitgliederzuwachs dank innovativem 3-Punkte-Innovationsprogramm sichert Qualität

Eine sich massiv und rasch verändernde Handelslandschaft mit wechselnden Rahmenbedingungen und der Sehnsucht der Menschen nach einer zufriedenstellenden Work-Life-Happiness beflügelt immer mehr Umsteiger oder Einsteiger für den Direktvertrieb, um zum Aufsteiger zu werden. Das Gremium Direktvertrieb ist Wegbereiter und Wegbegleiter mit praktikablem Rüstzeug.

Transformation in die KI durch kluges Innovationsmanagement

Direktvertrieb ist der Brückenschlag zwischen digitaler Kompetenz und kundenorientierter Interaktion, das ist unsere KI. Die Hybridität, nämlich dem Kunden digital nahe zu sein, darf uns nicht dazu verleiten, auf die persönliche

Performance am POS beim Kunden zu verzichten.

Das Next-4-level Innovationsprogramm für eine sichere Zukunft von Führungspersönlichkeiten im Direktvertrieb:

WIFI-Zertifikatskurs „Direktvertrieb – Chance für die ZukunftPLUS“, weil Führungspersönlichkeiten ihr Unternehmen im Griff haben.

Lehrgang Digitale Kommunikation, weil Führungspersönlichkeiten sind Networking-Freaks.

Wunderwelt Direktvertrieb, weil Führungspersönlichkeiten zeigen ihre Eigenmarke mit Begeisterung.

Soziales Marketing für die Möwe, weil Führungspersönlichkeiten das tun, was ihnen am Herzen liegt.



We like a „smile together“

Die duale Smile-Dachmarke signalisiert „Hey, ich bin Direktberater, und die hohe Zufriedenheit meines Kunden zaubert uns beiden ein Lächeln ins Gesicht“. Dieses Miteinander ist Teil der Unternehmenskultur, welche das Berufsbild Direktberater als einzigartig in der Öffentlichkeit positioniert. SMILE schafft Bewusstsein bei Direktberatern für einen imagefördernden Verhaltenskodex.



„Wunderwelt“ Direktvertrieb

Dieses öffentlichkeitswirksame messeähnliche Lifestyle-Präsentationsformat ermöglicht es teilnehmenden Direktberatern, sich regional einer breiten Konsumentenschicht zu präsentieren. Ein vielseitiger, qualitativer Warenmix und kompetente Fachvorträge einzelner Direktberater verankern Direktvertrieb als Handelsquelle positiv in den Köpfen der Konsumenten.



„Die Möwe“ Über 100.000 Euro an Spendengeldern

Gewalt und sexueller Missbrauch an Kindern, leider mediale Schlagzeilen im Alltag. Direktberater schauen hin und setzen seit über 10 Jahren nachhaltige Taten. Durch das kreative Sammeln von Spendengeldern konnten über 60 Präventivworkshops an Volksschulen umgesetzt werden. Der Dank: Unbezahlbare mediale Berichterstattungen.



Die „Next level“-Events: Schlüssel zum Erfolg

Für Durchstarter im Direktvertrieb fanden bis dato 10 (ausgebuchte) Abendevents an ungewöhnlichen Orten mit außergewöhnlich erfolgreichen Keynote-Impulsreferenten aus der NÖ-Unternehmerlandschaft statt, allesamt mit dem Ziel, den „Schlüssel zum Erfolg“ als Unternehmer zu vermitteln, Direktberater zu motivieren, die nächste Tür damit aufzusperren.

Save the streaming date: Tobias Beck am Montag, dem 19. Februar 2024 im Haus der Digitalisierung, Tulln. Mehr dazu unter dem QR-Code.





Rückblick Mittagstalk des OÖ-Direktvertriebs am 9. Mai 2023

Mit deinem SelbstWERT zu innerem und äußerem Reichtum – unter diesem Motto stand der Mittagstalk des oberösterreichischen Direktvertriebs mit Birgit Untermaier. Die Unternehmensberaterin und Mentorin ist davon überzeugt, dass der Traum vom Tellerwäscher zum Millionär für jeden möglich ist. Die anschließende Laudatio von Staatssekretärin im Bundeskanzleramt **Claudia Plakolm** und die feierliche Überreichung der Zertifikate des WIFI-Lehrgangs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ – gemeinsam mit **Spartenobmann KommR Mag. Ernst Wiesinger** und **Obmann Karl Breuer** – schätzten die Absolventen besonders.



Obmann KommR Karl Breuer



Rückblick Klöster- und Schlössertour mit Joey Kelly

Am 4. Oktober 2023 fand die diesjährige Klöster- und Schlössertour des OÖ-Direktvertriebs im Schloss Traun statt, bei der einige wertvolle Erkenntnisse über Erfolg, Teamarbeit und die Bedeutung von Engagement gewonnen wurden. Unternehmer und Ausdauersportler **Joey Kelly** begeisterte die OÖ Direktberater mit seinem Vortrag „NO LIMITS – wie schaffe ich mein Ziel“. Durch spannende Inputs verdeutlichte er die Bedeutung von Teamarbeit und Leidenschaft für den Erfolg.



Mittagstalk des Direktvertriebs

mit Dipl.-Päd. Ing. Peter Baumgartner

„Digitalisierung und Zukunftsfaktor Jugend“, 14. November 2023

Peter Baumgartner bewegt Menschen und macht Organisationen zukunftsfähig. Genau deswegen haben wir den österreichischen Autor und Speaker zu uns eingeladen. Heute ist er als Unternehmensberater und Management-Coach für namhafte Organisationen und Personen tätig. Er lehrt zudem in mehreren Ländern an Hochschulen und Business Schools. Der anerkannte Leadership- und Kommunikations-Experte überzeugt mit Erfahrung und ist zugleich am Puls der Zeit.



Weitere Termine:

Wifi Lehrgang „Chancen für die Zukunft“, 4. März bis 2. April 2024

Mittagstalk am 8. Mai 2024

Klöster- und Schlössertour am 20. September 2024

Galanacht des Direktvertriebs am 31. Jänner 2025



Obfrau
KommR Sonia Sagmeister

Kampagne #machsnichtohne

Wir arbeiten aktuell intensiv an unserer Social-Media-Kampagne #machsnichtohne. Mach's nicht ohne Gewerbeschein im Direktvertrieb, nicht ohne Unterstützung der Wirtschaftskammer, nicht ohne Beratung, nicht ohne persönliches Kennenlernen, nicht ohne Direktvertriebscommunity. Das ist uns besonders wichtig. Daher machen wir viele live-Events, um uns gegenseitig kennenzulernen und von der Gemeinschaft einer großen Community zu profitieren.



Direktberater-Frühstücke

Vier Mal im Jahr laden wir in verschiedenen Bezirken Salzburgs zum Frühstück ein. Das Foto stammt aus dem letzten Frühstück im Lungau. Hier haben wir Gelegenheit, uns auszutauschen und kennenzulernen, zu erfahren, wo wir unterstützen können.

Wanderungen

Wir nützen das schöne Wetter und treffen uns mehrmals im Jahr an verschiedenen Orten unseres wunderschönen Bundeslandes. Es ist immer eine Freude, unsere Mitglieder persönlich zu treffen und ihre Anliegen zu diskutieren. Außerdem ist es eine gute Gelegenheit, unsere Leistungen als Gremium Direktvertrieb bekannter zu machen, sodass möglichst viele davon profitieren.



Und außerdem...



- sind wir im März jeden Jahres bei der **CEV Snow Volleyball Tour in Wagrain** dabei, ein spektakuläres Event voll sportlicher Höchstleistungen.
- bieten wir 2 Mal im Jahr Steuer- und Sozialversicherungsseminare.
- und freuen uns jedes Jahr auf unseren absoluten Höhepunkt, den **Tag des Direktvertriebs**. Wir laden herausragende Speaker ein, die mit uns die Begeisterung für den Direktvertrieb teilen. In diesem Jahr wird Ali Mahlodji am 2. Februar 2024 bei uns sein. Ein mitreißender Abend voller Motivation und Menschlichkeit ist garantiert.

Unser Rückblick auf das Jahr 2023

Das Landesgremium Tirol setzt sich in seiner Arbeit für die Gewerbetreibenden in Tirol zwei Ziele:

Zum einen ist es das Bestreben, den Mitgliedern laufend neue Informationen und Tools zur Verfügung zu stellen. Aus diesem Grunde arbeitet der Ausschuss kontinuierlich an Unterlagen zur Anwendung im Print- und Onlinebereich, welche bei der täglichen Arbeit unterstützen sollen. Eine Aufgabe der Kammer ist es, den Mitgliedern in der täglichen Arbeit den Rücken zu stärken und als dritte Person – also als neutrale Institution – ein Sprachrohr für diese großartige Branche zu sein.

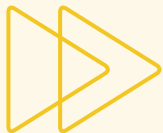
Zum anderen wird das Ziel verfolgt, durch spannende, informative und gesellige Veranstaltungen eine Plattform für das Zusammentreffen der Teams

zu bieten, zu welchen auch angehende Gewerbetreibende und Interessenten herzlich eingeladen sind. Der Event-Titel „Forum Direktvertrieb“ stellt nachdrücklich die offene Haltung dar, welche im Direktvertrieb gesehen und gelebt wird. „Im Mittelpunkt unserer Wirtschaftsform steht der Mensch! Die Community der Direktberater ist eine Besonderheit und dies wollen wir durch unsere Tools und Veranstaltungen hervorkehren, denn genau das macht unsere Wirtschaftsform so speziell.“

Ein strategisch wichtiges Arbeitspaket in diesem Jahr war die Durchführung der Umfrage zum Branchenreport, welcher Anfang des Jahres 2024 neu erscheinen wird. Mit der Erhebung der aktuellen Marktdaten liegt nun wieder die Grundlage für statistische Auswertungen der Wachstumsbranche vor.



Obmann
DI Michael Werner Forster



v.l.n.r: Michael Forster, Denise Neher, Stefanie Bacinger, Michael Zacharias, Karlheinz Sunitsch



Bestens besuchte Veranstaltung zum Buch Mind-Changer

Unsere Aktivitäten 2024

Das Landesgremium Tirol plant für das heurige Jahr folgende Aktivitäten:

- Es werden wieder zwei bis drei Foren abgehalten, dabei gilt es die richtige Mischung zwischen Information und Motivation zu schaffen – gemäß dem Slogan: MOBIL.MODERN.MENSCHLICH!
- Weiters werden fünf Erklärvideos zu den wichtigsten Themenbereichen unserer Branche erarbeitet. Dabei steht die Einfachheit dieser Wirtschaftsform, die Gleichberechtigung in Einkommen und Anerkennung, sowie die perfekte Harmonie von Familie und Karriere im Vordergrund.
- Zuletzt werden die Broschüren „Reiseinfo“ und „Reiseführer“ weiter überarbeitet und optimiert, um ein alltagstaugliches Tool für die Gespräche mit potenziellen Partnern zu bieten.

Emotion schlägt Information

Reiseführer durch die Welt des Network-Marketings und Direktvertriebs



Obfrau Renate Ammann

Mit unserem großen Team-Event „Reiseführer Direktvertrieb“ konnten wir endlich wieder eine Veranstaltung für den Vorarlberger Direktvertrieb durchführen. Viele Berater und Networker haben die Möglichkeit genutzt, sich persönlich zu treffen und auszutauschen.

Snezana Arsic vom WKV Gründerservice und WKV Steuerexperte Mag. Jürgen Haltmeier informierten die Teams über

die Schritte der Gründung und wichtige Aspekte in Sachen Steuern und Finanzen. Danach zeigte Keynote-Speaker Peter Buchenau an seiner eigenen Geschichte eindrucksvoll, dass man glücklicher ist, wenn man macht, was einem sein Herz sagt – und erfolgreicher, wenn man Persönlichkeit zeigt, denn:

**Einzigkeit schlägt Perfektion.
Emotion schlägt Information.**



Emotion pur mit Peter Buchenau



Das Team der WKV mit Obfrau Renate Ammann und Speaker Peter Buchenau



Ausgezeichnete Direktberaterinnen Biserka Mrsic-Kralj und Samia Ortler

Erstmals wurden im Rahmen des Events auch die Absolventinnen des WK-Online-Kurses als Ausgezeichnete Direktberaterinnen geehrt. Herzliche Glückwünsche gingen an Biserka Mrsic-Kralj und Samia Ortler.



Zahlreiche Teams nutzten die Möglichkeit zum Networking

Auch 2024 gibt es wieder ein Event für den Vorarlberger Direktvertrieb. Informationen dazu finden Sie zeitgerecht auf www.derdirektvertrieb.at (Vorarlberg auswählen!) und in Ihrem Postfach.

Aktivitäten im Jahr 2023 und 2024

Das Kärntner Gremium verfolgt die Philosophie der Zacharias Akademie, um Direktvertriebs- und Network-Marketing-Unternehmer bei einem seriösen, professionellen und profitablen Geschäftsaufbau zu unterstützen. Es organisiert regelmäßig Seminare, sowohl offline als auch online, zu Sozial- und Steuerrecht. Im Jahr 2023 gab es aufgrund der Nachfrage zusätzliche Termine.

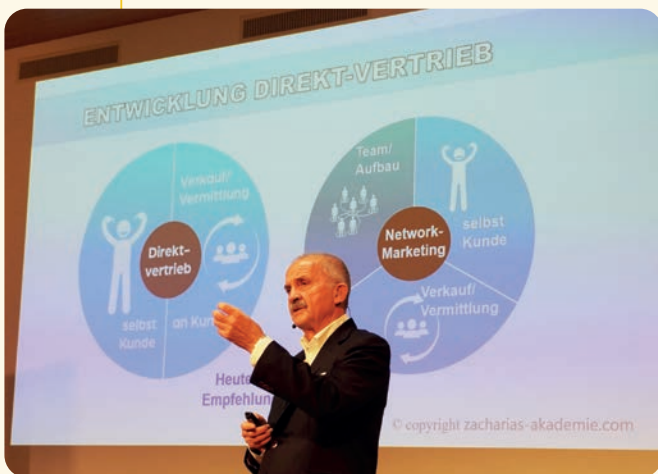
Im April und Oktober 2023 fanden Online-Lehrgänge zum Thema Direktvertrieb statt, mit Schwerpunkt auf unternehmerische Kompetenzen. Das Highlight des Jahres 2023 war der Tagesworkshop

„Mind-Changer“ mit Prof. Dr. Zacharias im Parkhotel in Pörtschach, der den Teilnehmern einen seriösen und profitablen Erfolgsweg aufzeigte.

Ein weiterer Höhepunkt war eine Imagekampagne, die im Kärntner Monat präsentiert wurde und die Erfolge des Direktvertriebs und Network-Marketings in Kärnten hervorhob. Das Fazit des Artikels betont die Bedeutung des Gremiums Direktvertrieb und Network-Marketing in der Wirtschaftskammer Kärnten und dessen bemerkenswerte Entwicklung.



Obmann
KommR Karl Heinz Sunitsch



Unsere Aktivitäten 2024

Das Landesgremium Kärnten plant für das heurige Jahr folgende Aktivitäten:

- Das DV Gremium plant erneute Steuerschulungen im Frühjahr und Herbst sowie den WK Onlinekurs. Neu sind die Online-Helden-Veranstaltungen der WK Kärnten zur Förderung des E-Commerce.
- Ein absolutes Highlight wird eine „Infotainment-Veranstaltung“ im Herbst sein, mit interessanten Referenten und unterhaltsamem Programm.
- Unser Motto für 2024 lautet: „Seriös, professionell und profitabel – und mit Spaß und Freude im Direktvertriebs-Geschäft erfolgreich sein.“



Obfrau Rosemarie Resniece



Radio-Kooperation

Vom 24. April bis zum 14. Mai 2023 waren wir „on Air“. Mit 4 Spots täglich gab es über die „Antenne Steiermark“ eine Image-Kampagne. Insgesamt erreichten wir mit 88 Spots, die 4.417.000 mal gehört wurden, 443.000 Personen und konnten damit den Bekanntheitsgrad des Direktvertriebs in der Steiermark steigern.



Digitale Kundengewinnung

Mit KI auf dem schnellsten Weg zum Kunden

Am 21. November 2023 luden wir zum Vortrag der Business Fachtrainerin **Mag. Lic. Livia Rainsberger** in die WKO Steiermark. Das aktuelle Thema Digitale Kundengewinnung und Künstliche Intelligenz stieß auf reges Interesse.



Abend des Direktvertriebs 2023

Ein jährliches Highlight ist der Abend des Direktvertriebs. In Anwesenheit von Mag.^a Gabriele Lechner Vizepräsidentin der WKO Steiermark und Bundesobmann Peter Krasser wurden langjährige Direktberater geehrt. Mag.^a Silvia Agha-Schantl rockte die Bühne mit „Power Selling“ und machte Lust auf den Verkauf. Mit Networking am Buffet klang der Abend aus.



Highlight 2024

Am 19. November 2024 erwartet uns beim Abend des Direktvertriebs ein Vortrag von der Speakerin, Unternehmerin und Moderatorin **Miriam Höller**. Die ehemalige Stuntfrau teilt ihre inspirierende Lebensgeschichte und begeistert ihr Publikum mit ihrem Mut und ihrer Lebensfreude.



Landesgremium Burgenland

Der Direktvertrieb als Branche wächst und entwickelt sich weiter. Direktberater stehen ständig vor neuen Herausforderungen und müssen sich entsprechend anpassen, fortbilden und teils auch neue Wege gehen.

Im Burgenland werden wir den zahlreichen spannenden Facetten unserer Branche gerecht, indem wir vermehrt auf einen engeren Kontakt zu unseren Mitgliedern achten. Neben den regelmäßig stattfindenden Mitgliedertreffen zum Austauschen, Updates und Kennenlernen bieten wir auch auf den Direktvertrieb angepasste, geförderte Fortbildungsangebote an. Außerdem sind wir regelmäßig im ganzen Land unterwegs, um unseren Mitgliedern ein offenes Ohr anzubieten und mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.



Direktberater stehen ständig vor neuen Herausforderungen und müssen sich entsprechend anpassen, fortbilden und teils auch neue Wege gehen.

Eventreihe: Mitgliedertreffen

Die bereits zur Tradition gewordenen Mitgliedertreffen erfreuen sich immer wieder vieler Besucher und sind mittlerweile für viele burgenländischen Direktberater ein Fixpunkt im Kalenderjahr. Halbjährlich abwechselnd einmal im Norden bzw. im Süden des Landes wird in unterschiedlichste Locations geladen.

Das letzte Mitgliedertreffen im Jahr 2023 fand etwa in der Friedensburg Schlaining statt. Das Rahmenprogramm für die 55 anwesenden burgenländischen Direktberater umfasste neben der 100 Jahre Burgenland Jubiläumsausstellung ein kulinarisches Erlebnis im mittelalterlichen Weinkeller der Burg. Dabei wurden Neuigkeiten im Direktvertrieb sowie weitere geplante Aktionen mitgeteilt.

Ausbildung zum ausgezeichneten Direktberater – Direktvertriebs-Kurs

Der österreichweite Onlinekurs zum ausgezeichneten Direktberater fand im Jahr 2023 bereits zweimal sehr erfolgreich mit reger Beteiligung und vielen Anmeldungen aus dem Burgenland statt. Dieses Kursprogramm möchten wir auch im Jahr 2024 weiterhin anbieten und freuen uns auf viele Interessierte und Anmeldungen.

Betriebsbesuche

Die Nähe zu den Mitgliedern ist ein Faktor in der Arbeit des Gremiums, auf den wir unser besonderes Augenmerk legen. Dafür sind wir mehrmals im Jahr im ganzen Land unterwegs und besuchen unsere Mitglieder. Dabei werden Herausforderungen

diskutiert und gemeinsam über schöne Erinnerungen und Erfahrungen geschwärmt. Wir kommen zu Ihnen, um für Sie da zu sein.

Ausblick für 2024

Auch im Jahr 2024 wollen wir als Gremium gemeinsam mit dem Ausschuss und vor allem auch unseren Mitgliedern den erfolgreichen, sehr persönlichen und kontaktfreudigen Weg des burgenländischen Direktvertriebs fortsetzen.

Die Mitgliedertreffen werden natürlich fortgeführt und bereits im Frühjahr 2024 ist der Norden wieder an der Reihe. Auch werden wir im Jahr 2024 wieder einen großen Tag des Direktvertriebs mit einem Starspeaker und ganz vielen Inspirationen veranstalten. Der Ausbau des Kursangebotes befindet sich ebenfalls in Planung sowie weitere Info- und Hilfsmaterialien für einen erfolgreichen Einstieg und ein erfolgreiches Wirtschaften im Direktvertrieb. Termine zu den einzelnen Veranstaltungen erhalten alle burgenländischen Direktberater mit aktivem Gewerbe postalisch und/oder via E-Mail.

Weitere Infos zur Arbeit des burgenländischen Gremiums Direktvertrieb finden Sie auf unserer WKO-Homepage oder erhalten Sie direkt unter handel@wkgld.at



**Obmann
Kevin Michael Bauer, BA**





Obfrau Elisabeth Buttura



Aktivitäten im Jahr 2023 und 2024

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

Die Themen der Workshops waren „Kraft ihrer Persönlichkeit zum Erfolg“, „Ihr digitaler Auftritt: So präsentieren Sie sich online“, „Mehr Kunden durch Empfehlung“, „Face Communication“, „Authentisch erfolgreich verkaufen“, Tagestrainings „Sichtbarkeitsbooster“ mit praktischen Tools zum Aufbau von

Wohlstand und der Schärfung des Blicks auf ein selbstbestimmtes Leben nach den eigenen Werten, Maßstäben und Zielen.

Die regelmäßig wiederkehrenden Mitgliederfrühstücke boten den Mitgliedern die Gelegenheit, Obfrau Buttura, ihre beiden Stellvertreter Sylvia Moser und Roman Buttura und den Geschäftsführer Andreas Gurghianu, persönlich kennen zu lernen, sich über Fragen des Berufsalltags auszutauschen und Probleme anzusprechen und Lösungen zu erfahren. Ein weiterer Schwerpunkt war die Kooperation mit der Wiener Bezirkszeitung im Zeitraum September bis November unter dem Titel „Sichtbarkeitswochen“, um den Direktberatern eine kostenlose Werbung und damit plakative Sichtbarkeit in jedem Haushalt zu bieten.

Das Gremium förderte die Kosten für die Inserate im auflagenstärksten Wien-Medium zu 100%.



Unsere Aktivitäten 2024

Das Landesgremium Wien plant für das heurige Jahr folgende Aktivitäten:

- Das Jahr 2024 startet mit einem Highlight am 19. Februar 2024 im Haus der Digitalisierung in Tulln gemeinsam mit dem Landesgremium Niederösterreich. Für diese Veranstaltung konnte als Key-Note Speaker Tobias Beck gewonnen werden, der als Vertriebs- und Network-Marketing-Profi wie kein anderer die Branche des Direktvertriebs kennt.
- Der WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation für DirektberaterInnen“ wird auch im nächsten Jahr fortgeführt. Ziel des Lehrgangs ist es, die Mitglieder mit den neuesten Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung nicht nur vertraut zu machen, sondern ihnen ganz konkrete Tools, Tipps & Tricks als auch Handlungsanleitungen für ihr tägliches Business in die Hand zu geben. Die Lehrgangskosten werden für Wiener Mitglieder zu 100% gefördert.
- Das Gremium wird den erfolgreichen Weg 2024 fortsetzen und das Serviceangebot zur Weiterbildung im Form von Workshops, Veranstaltungen zum Netzwerken und für die Sichtbarkeit von Direktberatern im Rahmen von Medienkooperationen weiter ausbauen.



Impressum

Für den Inhalt verantwortlich:
KommR Peter Krasser,
Obmann Bundesgremium Direktvertrieb
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien

Für die Seiten „Aktuelles aus den Bundesländern“ trägt die inhaltliche Verantwortung das jeweilige Landesgremium

Gestaltung: Werbeagentur Morré, Graz

Druck: Medienfabrik, Graz



Ich danke allen, die an der Erstellung dieses Journals mitgewirkt haben und wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen, wertvolle Tipps für die Umsetzung in Ihrem Geschäftsleben und für 2024 Gesundheit, familiäre Harmonie und viel Freude und Erfolg im Direktvertrieb!

*Ihr Peter Krasser,
Obmann des Gremiums Direktvertrieb in der Wirtschaftskammer Österreich*



Bildnachweis

Titelbild: Klaus Bäuerle, c.b.marketing gmbh
Seite 3-4: Mahrer: BMDW/Marek Knopp; Krasser: Foto Fischer; Zacharias: Klaus Bäuerle
Seite 6-7: Enkelmann: Enkelmann-Institut
Seite 8-9: Adobe Stock; Zacharias: Sunitsch
Seite 10: Diagramm: Adobe Stock
Seite 14: Lackner =wknö/direktvertrieb ; Logo: Pixabay.com; Wunderwelt: Landesgremium Direktvertrieb Niederösterreich; möweschule: wknö/direktvertrieb; Beck: Patrick Reymann
Seite 15: Breuer: Fotostudio Mozart, Birgit Untermair+; Absolventinnen: Simlinger Wolfgang/citifoto; Joey Kelly: Pelzl-Mairwöger/citifoto; Peter Baumgartner: Foto Furgler
Seite 16: Sagmeister: Franz Neumayr; Frühstück und Wanderung: WK Salzburg
Seite 17: Obmann: Forster: Seminar: WK Tirol
Seite 18: alle Fotos Udo Mittelberger
Seite 19: Sunitsch: WK Kärnten; Seminar: Sunitsch
Seite 20: alle Fotos Foto Fischer; Miriam Höller: Martin Misere
Seite 21: Bauer: hollunder Fotografie; Schlaining: Burg Schlaining
Seite 22: Buttura: Fotostudio picturesborn; Frühstück und Sichtbarkeitsbooster: WK Wien
Rückseite: Bundesgremium



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



DER DIREKTVERTRIEB
IHRE CHANCE ZUR SELBSTSTÄNDIGKEIT