

ERFOLGS JOURNAL 2025

DIREKTVERTRIEB ÖSTERREICH | NEWS AUS DEN BUNDESLÄNDERN



**CHANCE
DIREKTVERTRIEB**

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

**Ein Geschäft
von Mensch zu Mensch**



Inhaltsverzeichnis

Interview mit Ex-Stuntfrau und
Keynote-Speakerin Miriam Höller **04**

Unternehmer Edgar K. Geffroy –
KI Arbeitsplätze und neue Chancen **06**

Digitalexpertin Anitra Eggler
im Interview **08**

Aktuelles aus dem Bundesgremium

Neuwahlen 2025 in den
Wirtschaftskammern **10**

Stolze Bilanz der
Gremien Direktvertrieb..... **12**

Handelstag 2024 **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.



Die österreichische Wirtschaft durchlebt herausfordernde Zeiten. Sie hat nicht nur mehr als zwei Jahre Rezession hinter sich, sondern ist nach wie vor mit großen Unsicherheiten konfrontiert. Diese reichen von geopolitischen Spannungen über die Energietransformation bis hin zum technologischen Wandel. Gerade im Handel, der stark von Stimmungen abhängig ist, wirken sich diese Unsicherheiten oft unmittelbar aus. Statt Konsumfreude überwiegt vielerorts das, was Wirtschaftsforscher als Angstsparen bezeichnen.

In Situationen wie diesen kommt engagierten Unternehmerinnen und Unternehmern, wie es die österreichischen Direktberaterinnen und Direktberater sind, eine besondere Rolle zu. Es gilt, Mut und Motivation zu zeigen und trotz aller Hürden positiv in die Zukunft zu sehen. Dass dieser Weg erfolgversprechend ist, zeigen die Branchenzahlen: So ist die Zahl der aktiven Mitgliedsbetriebe im Direktvertrieb im letzten Jahrzehnt stark gewachsen und selbst in den vergangenen beiden Jahren weitgehend stabil geblieben. Aktuell zählt die Branche mehr als 18.000 aktive Mitglieder, haupt- und nebenberufliche zusammengerechnet.

Ein Erfolgsrezept ist neben dem großen Engagement auch die hohe Sozialkompetenz, welche die Mitglieder der Branche auszeichnet. Aufgrund dieser Eigenschaften bin ich auch zuversichtlich, was die Zukunft des Direktvertriebs betrifft: Denn hohe Einsatzbereitschaft und die Freude am Job sind der beste Garant dafür, auch künftige Herausforderungen zu bewältigen und unternehmerisch erfolgreich zu sein.

Ich wünsche allen Unternehmerinnen und Unternehmern im Direktvertrieb alles Gute für die Zukunft und weiterhin viel Erfolg!

Dr. Harald Mahrer

Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

Ich freue mich, dass Sie heute die zweite Ausgabe des Erfolgsjournals lesen können. Das überaus positive Feedback auf die Premierenummer im Vorjahr hat alle neun Bundesländer bestärkt, dieses gemeinsame Journal weiterhin zu gestalten und Ihnen und allen Interessierten am Direktvertrieb damit zu zeigen, welchen bedeutsamen Stellenwert der Direktvertrieb inzwischen in Österreich einnimmt und wie großartig die Angebote in den neun Ländern sind, die Sie bei Ihrer Geschäftstätigkeit unterstützen. Mit dieser Ausgabe wollen wir Ihnen wieder wertvolle Beiträge namhafter Erfolgstrainer näherbringen, Sie über aktuelle Entwicklungen im Direktvertrieb informieren und Ihnen die Vielfalt der Tätigkeiten in den Bundesländern aufzeigen.

Persönliche Anmerkung:

Nach langjähriger Interessenvertretung in den Wirtschaftskammern (20 Jahre Obmann des Landesgremiums Steiermark, 10 Jahre Obmann des Bundesgremiums) heißt es für mich mit der Neuwahl Abschied zu nehmen – mit einer großen Portion Stolz über das, was uns als Interessenvertreter für den Direktvertrieb in Österreich gelungen ist und natürlich auch mit einem gehörigen Maß an Wehmut, denn es war immer eine Freude, sich für die Entwicklung und Anerkennung des Direktvertriebs in Österreich einsetzen zu dürfen. Nicht umsonst schauen andere Länder mit Neid auf Österreich, welche Entwicklung der Direktvertrieb hierzulande genommen hat und wie sehr sich die wirtschaftliche und gesellschaftliche Anerkennung in den letzten Jahrzehnten gesteigert hat.

Ich bedanke mich bei den vielen Wegbegleitern in den Landeskammern und der Bundeswirtschaftskammer für das konstruktive Miteinander und bin überzeugt, dass die neuen Ausschüsse in den Ländern und im Bundesgremium diese Arbeit für das Wohl aller österreichischen Direktberater mit gleichem Engagement und Erfolg fortsetzen werden.

Ihr Peter Krasser

Obmann des Bundesgremiums Direktvertrieb



„Lebensmut ist eine Haltung, kein Zustand“

Miriam Höller ist eine inspirierende Ex-Stuntfrau und mehrfach ausgezeichnete Top-Keynote-Speakerin für Resilienz, Mut und Veränderungsbereitschaft. In den letzten Jahren hat die Mutmacherin eine beeindruckende Entwicklung durchlaufen – geprägt von Tiefschlägen. Rosemarie Resnicek, die Obfrau des Landesgremiums Steiermark, führte mit ihr folgendes Gespräch.

2016 haben Sie aufgrund eines schweren Unfalls Ihre Gesundheit und somit die Grundlage als Stuntfrau verloren und mussten Ihre Karriere beenden. Nur ein paar Wochen später verunglückte Ihr langjähriger Lebenspartner bei einem Helikopterabsturz tödlich. Wie sind Sie mit diesen lebensverändernden Tiefschlägen klar gekommen?

Erst einmal konnte ich überhaupt nicht damit umgehen. Die schlimmen Erlebnisse haben mich völlig überfordert. Sie haben mich mit einem Schlag aus meinem beruflichen und privaten Dasein gerissen. Ich verlor innerhalb kürzester Zeit meine Identität – scheinbar alles für das ich hart gearbeitet hatte. Das Leben im Rollstuhl war als freiheitsliebender, sehr sportlicher Mensch für mich wahnsinnig schwierig. Lange war es mein größter Antrieb, ein baldiges Comeback als Stuntfrau zu feiern. Doch nach zweieinhalb Jahren wurde mir bewusst, dass Tiefschläge dafür da sein können, sich zu hinterfragen und neu auszurichten. Das habe ich getan und bin nun glücklich darüber, heute als Keynote-Speakerin unterwegs sein und Menschen mit meiner Lebensgeschichte ermutigen zu dürfen.

Sie haben sehr viel durchgemacht und erlebt. Warum haben Sie das Gefühl, als Keynote-Speakerin nun genau am richtigen Platz zu sein?

Wir leben in sehr unruhigen und unsicheren Zeiten. Die Menschen suchen nach Halt und Orientierung. Noch bevor ich mich als Stuntfrau selbstständig gemacht hatte, ließ ich mich zur Sport- und Fitnesskauffrau ausbilden. Im Rahmen dieser Ausbildung traf ich als junge Frau schon auf Keynote-Speaker, deren Worte

mich inspiriert und motiviert haben. Nach den erwähnten beruflichen und persönlichen Tiefschlägen haben mich Menschen kontaktiert, um zu erfahren, wie man an Herausforderungen nicht zerbricht, sondern wächst. Ich machte dann genau dies zu meinem neuen Beruf: Menschen und Unternehmen mit meinen Vorträgen dabei zu unterstützen, Krisen nicht nur negativ wahrzunehmen, sondern sie als Chance für positive Veränderungen zu nutzen. Wenn wir im völligen Chaos stecken, sehen wir oft die Schönheit in der Zerstörung nicht, doch irgendwann, wenn wir optimistisch weiter durch das Leben gehen, wird sie sich zeigen.

Was sind die Hauptbotschaften, die Sie den Zuhörenden vermitteln möchten?

Allen voran, dass es wichtig ist, Verantwortung zu übernehmen, dass mutige Entscheidungen getroffen werden sollten und dass es wichtig ist, dem Prozess des Lebens zu vertrauen! Wir leben in einer Gesellschaft, in der wir gerne Verantwortung abgeben, mit dem Finger auf die Missstände und Herausforderungen aufmerksam machen, anstatt sie proaktiv anzugehen. Wir haben alle die Möglichkeit einen positiven Unterschied zu machen, jeder auf seine Weise, in seinem Umfeld. Wir können nicht die ganze Welt retten, doch oft einen entscheidenden Anstoß geben. Es gilt, sich zu fragen, was ich tun kann, um für mich und andere etwas Positives zu verändern.

Wie gehen Sie heute ganz allgemein mit dem Thema Angst um – Angst vor Unfällen, Angst vor einschneidenden Erlebnissen im privaten oder beruflichen Umfeld?

Das Leben hat mir brutal meine Grenzen



aufgezeigt. Es hat mir gezeigt, dass ich nicht alles kontrollieren kann. Es hat mir auch gezeigt, dass unsere Existenz auf dem Papier bei weitem nicht immer fair ist. Ich dachte früher: wenn ich ein guter Mensch bin und fleißig arbeite, wird mich das Leben reich beschenken. Nur ist das oft nicht so. Heute habe ich aufgrund meiner Tiefschläge keine Angst mehr vor dem Leben, sondern lediglich großen Respekt. Ich weiß, wie zerstörerisch und gemein es sich anfühlen kann. Und zugleich erkenne ich, wie wunderschön und voller Chancen es ist. Es liegt an mir zu entscheiden, worauf ich den Fokus lege. Ich möchte in diesen unsicheren Zeiten ein Vorbild für andere zu sein. Dabei ist es mir auch wichtig, meine Mitmenschen unter meine Flügel zu nehmen, ihnen zu helfen, sich zu entdecken, zu entfalten, über sich hinauszuwachsen.

Sie waren viele Jahre lang Stuntfrau. Gibt es Parallelen zwischen diesem wahrlich nicht alltäglichen Beruf und Ihren aktuellen Tätigkeiten als Speakerin, Moderatorin, Buchautorin und Unternehmerin?

Sehr viele sogar! Jeder Stunt ist ähnlich umzusetzen, wie das Führen eines Unternehmens. Man braucht ein starkes Team im Rücken, in dem sich jedes Mitglied seiner Kompetenzen oder Schwächen

■ Lebensmut ist eine Haltung, kein Zustand

bewusst ist. Man muss Freude daran haben, ein Wagnis einzugehen. Man sollte eine gute «Scheiterkultur» haben, ehrlich und offen kommunizieren, klare Ziele und Träume haben und vor allem Feuer und Flamme für die Sache an sich sein. Im Vertrieb ist es genauso. Oft haben die Menschen mit Ablehnung zu tun und genau in dem Moment stellt sich die Frage: aufgeben oder weitermachen. Wenn wir überzeugt von uns und den Produkten sind, gilt es andere davon zu überzeugen, nicht beim ersten Nein aufzugeben, sondern daraus zu lernen und es beim nächsten Mal besser zu machen. Ob früher als Stuntfrau oder heute als Speakerin, ich lerne nie aus – das ist Leben.

Sie sprechen vom Scheitern. Welche sind die wichtigsten Lektionen, die Sie in Bezug auf Misserfolg, aber auch Erfolg in Ihrer Karriere bisher gelernt haben?

Ich habe verstanden, dass es eben gar kein Scheitern gibt. Das Leben und auch das Unternehmertum sind ein ständiges Auf und Ab. Wir sind so vielen Eventualitäten und Risiken ausgesetzt. Wirklich gut werden wir nur darin, mit den täglichen Herausforderungen umzugehen, wenn wir sie trainieren und uns eine gute Resilienz erarbeiten. Resilienz ist die Grundlage, souverän mit jeglicher Art von Veränderung umzugehen. „Das Spiel“ zu verstehen und gut spielen zu können macht richtig Freude. Erfolg bedeutet für mich, frei leben zu können. Ich bin kein Spielball meiner Emotionen oder der äußeren Umstände, sondern stets Gestalter meines beruflichen und privaten Lebens.

Wie sehen Sie Ihre eigene Zukunft? Gibt es Projekte, auf die Sie sich besonders freuen?

Ich habe die letzten Jahre sehr intensiv an meinem Buch gearbeitet. Es wird am 30. Januar 2025 erscheinen und gibt viele Einblicke in meine größten Erfolge, meine schmerzhaftesten Tiefschläge und den harten Weg zurück zu neuem Glück und vor allem zum Frieden mit den Ungerechtigkeiten des Lebens. Es ist wohl das intensivste Projekt, das ich je umgesetzt habe. Für mich war das Schreiben ein ungeheuerlich anstrengender Prozess.

Da lasse ich mich doch lieber vom Auto anfahren oder von Kopf bis Fuß anzünden. Das ist natürlich ein Witz, aber es hat mich sehr herausgefordert. Doch ich hatte stets vor Augen, für wen ich dieses Buch schreibe – nämlich für all die Leute, die gerade mit einer Herausforderung zu kämpfen haben und händeringend nach Lösungen, Antworten und Orientierung suchen.

Wie wichtig ist bei all der Arbeit das Thema Selbstfürsorge in Ihrem Berufsleben?

Mein Leben und das «System», das ich mir aufgebaut habe, kann nur funktionieren, wenn ich kraftvoll bin. Somit ist die Selbstfürsorge extrem wichtig. Alles beginnt bei mir. Wenn ich mich zuerst immer um alles auf meiner To-do-Liste kümmere, von A nach B hetze und keine Prioritäten setze, werde ich früher oder später auf der Strecke bleiben, und das gesamte System bricht zusammen. Damit wäre absolut niemandem geholfen. Ich baue also bewusst Pausen ein, sage zu vielem Nein und achte auf mein Energielevel. Vor allem wenn wir selbstständig sind, müssen wir auf uns achten. Es gibt gefühlt keine richtigen Pausen, doch genau die sind wichtig.

Würden Sie genau dies einer jüngeren Version von sich selbst raten, wenn Sie die Möglichkeit dazu hätten?

Unter anderem. Ich würde mich aber auch davon überzeugen, wie wichtig offene und ehrliche Kommunikation sowie das Bitten um Hilfe sind. Ich wollte in jüngeren Jahren immer beweisen, wie cool und stark ich bin und zeigen, dass ich alles alleine schaffen kann. Das ist natürlich Quatsch. Die größten Erfolge schaffen wir doch nur als Team, und es macht auch unheimlich viel Spaß, diese stolzen Glücksmomente mit seinem Team zu teilen. Es sind die Begegnungen in unserem privaten und beruflichen Leben, die alles so spannend und bunt machen. Sich zu verbinden, Träume zu teilen, gemeinsam an Projekten zu arbeiten und sich durch Krisen zu kämpfen macht Freude. Und das sollte der Kompass sein: Folge der Freude.



Miriam Höller

Ex-Stuntfrau, Keynote-Speakerin, Buchautorin, erfolgreiche Unternehmerin: Die Deutsche Miriam Höller ist eine echte Mutmacherin. Heute gilt sie als eine der gefragtesten Rednerinnen im deutschsprachigen Raum. Als Keynote-Speakerin hält sie kraftvolle Vorträge zu den Themen Resilienz, Mut und Veränderungsbereitschaft. In ihren Reden teilt Miriam Höller wertvolle Erfahrungen aus der Berufswelt oder ihrem persönlichen Leben und ermutigt die Zuhörenden, Herausforderungen zu meistern und neue Wege zu gehen. Was Miriam Höller den Menschen erzählt, kommt wahrlich nicht von ungefähr. Sie hat es am eigenen Leib erfahren müssen: Ein schwerer Unfall im Jahr 2016 setzte ihrer Karriere als Stuntfrau ein jähes Ende. Während eines Fotoshootings brach sie sich beide Füße, was eine langwierige Rehabilitation nach sich zog. Nur wenige Wochen nach ihrem Unfall verstarb ihr damaliger Partner bei einem Helikopterabsturz, was sie vor eine weitere, schwere Lebenskrise stellte, denn mit seinem Tod verlor sie auch das gemeinsame Zuhause. Nach diesen Tiefschlägen entschloss sich Miriam Höller, andere zu ermutigen, die Herausforderungen des Lebens als Chance zu nutzen.

www.miriamhoeller.com

Wie KI Arbeitsplätze verändert und neue Chancen schafft

Edgar K. Geffroy, renommierter Autor und Keynote-Speaker, sprach am 7. November 2024 auf einer EPU-Veranstaltung in Klagenfurt und am 8. November 2024 beim Tag des Direktvertriebs über die Auswirkungen von KI. Im Anschluss lud KommR Karl-Heinz Sunitsch, Obmann des Direktvertriebs Kärnten, Herrn Geffroy zu einem Interview ein, um die Zukunft der Einzelunternehmer (EPU) im Kontext von KI zu beleuchten.

Einführung

Einzelunternehmer sind eine der am schnellsten wachsenden Berufsgruppen in Österreich. Der Anstieg ist auf die zunehmende Nachfrage nach spezialisierten Dienstleistungen, Digitalisierung und den Wunsch nach beruflicher Selbstbestimmung zurückzuführen. Besonders in Zeiten technologischer Umwälzungen wie durch KI ergreifen viele Menschen die Chance, als EPU erfolgreich zu sein. Auch im Direktvertrieb, einer großen Untergruppe der EPU, wird deutlich: Künstliche Intelligenz bietet nicht nur Herausforderungen, sondern eröffnet neue Geschäftsfelder.

Gespräch mit Edgar K. Geffroy

KHS: Herr Geffroy, wie interpretieren Sie die Überschrift unseres Gesprächs?

Geffroy: Die Überschrift spiegelt die Realität wider: KI verändert nicht nur Arbeitsplätze, sondern schafft auch neue Möglichkeiten. Automatisierung ersetzt zwar einige Jobs, gleichzeitig entstehen aber Chancen, vor allem für flexible Einzelunternehmer. Mit KI können sie ihre Angebote personalisieren, effizienter arbeiten und sich neue Geschäftsfelder erschließen. Es geht darum, den Wandel als Chance zu begreifen.

KHS: Wie stark wird KI den Arbeitsmarkt verändern? Welche Perspektiven sehen Sie für neue Berufe?

Geffroy: Die Veränderungen sind tiefgreifend. KI automatisiert Routineaufgaben und ersetzt einige traditionelle

Jobs, etwa in der Datenverarbeitung oder Logistik. Gleichzeitig entstehen neue Berufe, etwa in der Entwicklung und Verwaltung von KI-Systemen oder in Bereichen, die kreatives Denken und Empathie erfordern – Fähigkeiten, die KI nicht ersetzen kann. Ich denke an Berufe wie „KI-Trainer“, „Ethik-Berater“ oder Experten für Social Media und Kundenbeziehungen. Der Bedarf an persönlichem Kontakt, etwa im Vertrieb, bleibt unvermindert hoch.

KHS: Sie sind bekannt für Ihr Buch „Clienting“. Warum ist Kundenorientierung heute wichtiger denn je?

Geffroy: Kunden erwarten mehr als Produkte – sie verlangen Erlebnisse und Wertschätzung. Mit dem Clienting-Prinzip geht es darum, Beziehungen nicht nur zu pflegen, sondern zu leben. KI kann dabei unterstützen, Kunden besser zu

verstehen und Angebote zu personalisieren. Wichtig ist, dass KI die menschliche Interaktion ergänzt und nicht ersetzt.

KHS: Wie passt die „Kraft der persönlichen Beziehung“ zu der zunehmenden Digitalisierung?

Geffroy: Die Digitalisierung macht persönliche Beziehungen nicht überflüssig, sondern wertvoller. EPU und Direktvertriebsunternehmer kombinieren digitale Technologien mit persönlicher Nähe, um echte Bindungen zu schaffen. Diese Mischung ist der Schlüssel zum Erfolg.

KHS: Welche Chancen bietet KI speziell für die Direktvertriebs-Unternehmer?

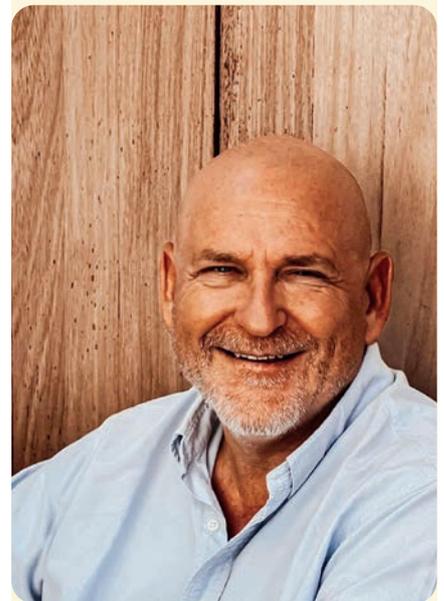
Geffroy: Für DV-Unternehmer ist die KI ein enormer Hebel. Sie können mit KI-Tools effizienter arbeiten, etwa durch automatisiertes Marketing oder KI-gestützten Kundenservice. Gleichzeitig entstehen neue Geschäftsmodelle, beispielsweise durch spezialisierte Beratungsdienste oder digitale Produkte. KI ermöglicht es DV-Unternehmern, Dienstleistungen anzubieten, die früher großen Unternehmen vorbehalten waren.





Unternehmer Edgar K. Geffroy „Erfolge entstehen im Kopf“

Mit 40 Jahren Erfahrung als Strategieberater, Top-Keynote Speaker und Bestsellerautor ist Edgar K. Geffroy für viele Unternehmer heute Maßstab für Kontinuität, Innovationskraft und Pioniergeist.
www.geffroy.com



Ein Beispiel:

Mein eigener Avatar beantwortet Fragen und erweitert so meine Reichweite. Solche Technologien eröffnen völlig neue Möglichkeiten.

Die Bedeutung des Mindsets

KHS: Wie wichtig ist das Mindset für DV-Unternehmer?

Geffroy: Ein positives Mindset ist entscheidend, besonders für DV-Unternehmer, die alle Aufgaben allein bewältigen. Offenheit, Resilienz und die Bereitschaft zur Weiterentwicklung sind essenziell, um Herausforderungen zu meistern und Chancen zu nutzen. Erfolg beginnt im Kopf.

KHS: Haben Sie Tipps, wie man an einem positiven Mindset arbeiten kann?

Geffroy: Nehmen Sie sich bewusst Zeit für Selbstreflexion und setzen Sie sich realistische, erreichbare Ziele – das ermöglicht sichtbare Fortschritte und gibt Motivation. Vertiefen Sie Ihr Wissen durch Bücher, Podcasts oder Seminare zur Persönlichkeitsentwicklung. Umgeben Sie sich zudem mit inspirierenden Menschen Ihres Erfolgsteams, und feiern Sie auch kleine Erfolge. Diese Schritte stärken nicht nur Ihr Selbstvertrauen, sondern fördern eine langfristige positive Einstellung.

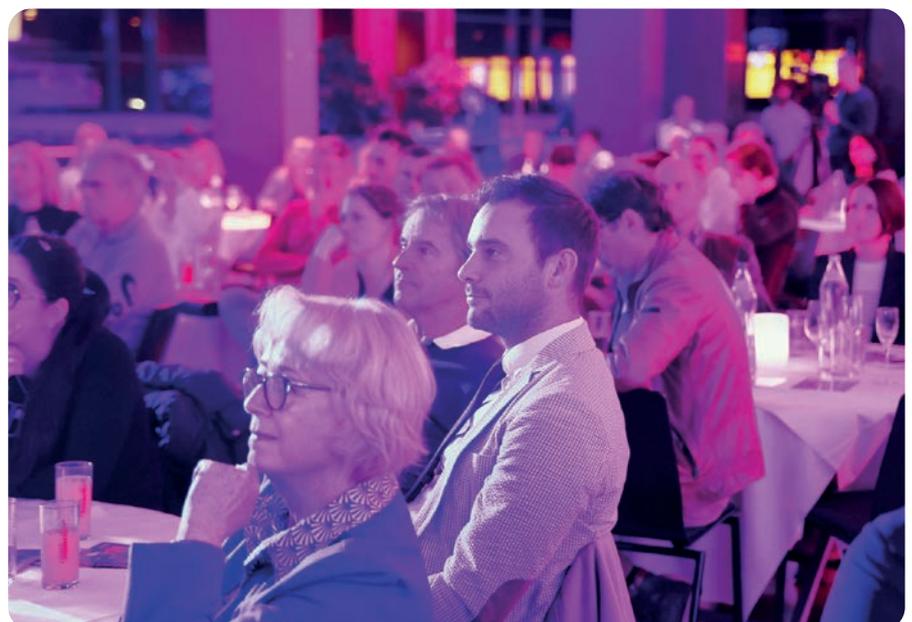
Abschluss

KHS: Haben Sie eine abschließende Botschaft für unsere Leser?

Geffroy: Die Veränderungen durch KI sind eine einzigartige Chance. Nutzen Sie Technologien, bleiben Sie menschlich und achten Sie auf Ihr Mindset. Die Zukunft gehört denen, die mutig den ersten Schritt machen und die Möglichkeiten des 21. Jahrhunderts ergreifen.

KHS: Vielen Dank für das inspirierende Gespräch, Herr Geffroy!

Geffroy: Ich danke Ihnen für die herrlichen Tage in Kärnten!



Digital Detox: So erfolgsentscheidend wie Bremsen beim Autofahren



Sie trage keine Uhr – Zeit sei ihre Rolex, sagt Digitalisierungsexpertin Anitra Egger über sich. Im Interview verrät sie, wie wir durch smartes Digital Detoxing nicht nur an Lebensqualität gewinnen, sondern auch die KI-Revolution meistern werden.

Anitra, du sagst, Digital Detox sei eine digitale Grundkompetenz, ohne die wir im KI-Strudel untergehen werden, warum?

Die Fähigkeit, digital abzuschalten, ist vergleichbar mit dem Bremsen beim Autofahren. Wer das nicht kann, darf eigentlich nicht fahren. Im Digitalen sind jeden Tag Millionen Menschen auf der digitalen Autobahn unterwegs, die nicht bremsen können. Und diese Menschen setzen sich jetzt in KI-Fahrzeuge, die mit Raketenantrieb in Schallgeschwindigkeit ohne jegliche Verkehrsregeln auf die gesamte Menschheit zurasen. Wohin soll das führen, außer zu einem gewaltigen Crash?

Obwohl wir überdigitalisiert zu sein scheinen, siehst du in der Unterdigitalisierung die wahre Ursache des digitalen Übels.

Richtig. Als Digitalisierungsveteranin weiß ich: 80 Prozent der Menschen sind unterdigitalisiert, was ihre digitale Anwenderkompetenz betrifft und überdigitalisiert, was ihren digitalen Medienkonsum betrifft.

Stichwort: Smartphonesucht, Instascrolling, Mailwahnsinn und digitales Hamsterrad. Und jetzt kommt auch noch die KI-Disruption – und zwar schneller als befürchtet und smarter als erwünscht.

Und Digital Detox kann uns davor retten?

Das große Digital-Detox-Missverständnis beginnt damit, dass die meisten Menschen glauben, Digital Detox sei gleichzusetzen mit digitalem Verzicht und der sei langfristig sinnvoll. Digital Detox im Sinne von Digitalentzug ist kurzfristig sinnvoll, vergleiche Fasten. Langfristig ist digitaler Verzicht weder möglich noch wünschenswert. Digital ist wie Wasser. Fasten ist ja auch kein Ernährungsprogramm. Und genau dort müssen wir digital hin. Digital Detox heißt nicht automatisch, weniger digital zu sein. Digital Detox heißt: besser

digital zu sein. Das kann man mit einer ausgewogenen Ernährung vergleichen oder mit Alkoholgenuss, Spiegeltrinken und Katermanagement. Ich nenne das Screen-Life-Balance.

Wie kann so eine Screen-Life-Balance gelingen?

Indem du das Digitale so kompetent im Griff hast, dass es dir Zeit schenkt, statt dir zum Beispiel durch fiese Dopamin-Trigger-Mechanismen wie Endlos-Scrolling Zeit stiehlt. Dazu brauchst du Disziplin. Vergleichbar mit der Disziplin, eine Chipstüte zu schließen. Oder die Selbsterkenntnis, sie gar nicht erst zu kaufen, wenn du erkannt hast, dass du nicht mehr in der Lage bist, sie zu schließen, sobald die ersten Chips mal in deinen Mund gewandert sind. Dann musst du das Digitale so konfigurieren, dass es dich effizienter macht, statt dich durch ständige Nachrichten- und News-Meldungen derart häufig abzulenken, dass du arbeitest, wie ein Marathonläufer, dem alle 2 Minuten der Schuh aufgeht. Das ist übrigens die aktuelle Ablenkungskennzahl für Wissensarbeiter: alle 2 bis 4 Minuten kommt eine Ablenkung.

Anitra, du bezeichnest dich ja selbst ironisch als „Digitaltherapeutin“, hast nicht nur einige Digital-Detox-Bestseller auf den Markt gebracht, sondern mit „OMMline ist das neue Online“ auch einen eigenen Hilfe-zur-Selbsthilfe-Podcast mit über 85 Folgen produziert. Was sind aus deiner Web-Veteranin-Sicht die zwei effektivsten Life-Hacks in Sachen Digital Detox und Screen-Life-Balance?

Schalte alle Push-Nachrichten aus – am Handy, am Computer, an der Smartwatch. Überlebe es, nicht mehr zu erfahren, wenn du eine neue Mail oder WhatsApp bekommst. Am schnellsten gelingt dir das, indem du den „Nicht stören“-Modus an deinem Handy aktivierst. Und um konzentriert zu arbeiten oder ungebremst das Leben zu genießen, leg einfach das Handy außer Reich- und Sichtweite. Wenn du beide Tipps umsetzt, schaltet du automatisch die unerwünschtesten digitalen Nebenwirkungen der ersten digitalen Revolution aus – und genau das ist die Grundvoraussetzung, um die zwei-

te digitale Revolution, die KI-Revolution, erfolgreich zu meistern. Denn um für die KI gerüstet zu sein, musst du wieder denken lernen. Und um denken zu können, musst du abschalten können.

Du hast dich selbst mit voller Power in das Thema KI reingehauen, veranstaltest online KI-Bootcamps und interviewst Chatbots in deinem neuen Podcast „KI unzensiert – menschliche Fragen an künstliche Intelligenz“. Warum?

Wir können das nicht stoppen. Ich will die Menschen ermutigen und darin bestärken, dass sie jetzt noch etwas ändern können und nicht total ausgeliefert sind. Ich sehe eine gesellschaftliche Notwendigkeit, Leute zu inspirieren, zu instruieren und zu motivieren, sich jetzt aufzuschauen.

Wir müssen uns Wissen aneignen. Ich, die Digitalexpertin, genauso wie jede und jeder andere, besonders Lehrpersonen und Universitätsprofessoren. Die Politik, von der wir gewohnt sind, dass sie uns rettet, wird es nicht tun. Die Bildungsoffensive muss jede und jeder selbst machen. Jeder Einzelne muss sich mal hinsetzen und überlegen: Wo und wie könnte mich künstliche Intelligenz bei der Arbeit unterstützen oder substituieren?

Jetzt hoffen alle Leute, dass KI nur die langweiligen Aufgaben erledigt. Das wird eben nicht so sein. Ich schreibe gern, aber die KI weiß, wie man den Massengeschmack bedient. Daher muss ich meinen eigenen Workflow eben umstellen, die Maschine die große Arbeit machen lassen und nur noch redigieren. Dadurch werde ich schneller, kann einen besseren Output in kürzerer Zeit liefern. Eigentlich simpel, aber man muss es eben auch tun.

Welche Rolle spielt KI inzwischen in deinem Leben und Arbeiten?

Die Pro-Version von ChatGPT ist mein persönlicher Assistent geworden. Ich könnte, aber möchte gar nicht mehr ohne KI-Unterstützung arbeiten. Ich sehe KI als eine immense Chance besonders für kleine und Einzelunternehmer. Wir Kleinen können mit Hilfe von KI die Kraft größerer Unternehmen entwickeln und sind

gleichzeitig so agil, dass wir KI hürdenfrei ausprobieren und in unsere Workflows implementieren können.

Du möchtest nicht mehr auf deinen ChatGPT-Assistenten verzichten?

Auf keinen Fall. Wo sonst bekommst du eine so mächtige Assistenz für alle Arbeits- und Lebenslagen für 20 Dollar im Monat? Das ist ein Tipp, den ich jedem gebe: Probiere ChatGPT einfach mal als Assistenz für alle Lebens- und Arbeitslagen aus. Dazu muss man noch nicht mal prompten können: Die KI ist ein Werkzeug, das dir genau sagt, wie du es nutzen musst. Sag der KI einfach, was für ein Ergebnis du dir wünschst und frag die KI, was sie von dir braucht, damit sie liefern kann.

Welche KIs nutzt du am häufigsten beruflich und privat?

ChatGPT ist meine erste Anlaufstelle für fast alles. Auch für die Kleinigkeiten des Alltags. Beispiele: Wenn ich mal ein Motivationstief habe, lasse ich mich von ChatGPT motivieren. Wenn eine Honorarverhandlung ansteht, lasse ich mich vorher von der KI beraten. Wenn ich nicht weiß, was ich aus den drei mickrigen Zutaten im Kühlschrank kochen soll, frage ich ChatGPT.

Bevor ich irgendwo falsch parke oder stundenlang den Schilderwald analysiere, mache ich ein Foto und ChatGPT sagt mir binnen Sekunden, ob und wie lange ich parken darf. Bilder für meine Vorträge kreierte ich am liebsten mit der KI Midjourney. Wenn ich recherchiere, suche ich nicht mehr bei Google, sondern arbeite mit Perplexity.ai.

Tipp: Ein Digital-Detox-Programm, ein Kussbilanz- und ein Killer-Performance-Rechner, das Einmaleins des Promptings und Anitra Eggers Screen-Life-Balance-Tagesplaner gibt es kostenfrei auf <https://anitra-egger.com>

Podcasts von Anitra Egger gibt es überall wo es Podcasts gibt:

- Digital Detox & work smarter: OMMline ist das neue Online
- KI unzensiert: Menschliche Fragen an Künstliche Intelligenz

Neuwahlen 2025 in den Wirtschaftskammern

Mit dem kontinuierlichen Wachstum des Direktvertriebs in Österreich war der Wunsch, auch in den Wirtschaftskammern der Länder und im Bund mit einem eigenen Gremium vertreten zu sein, 1992 vom Erfolg gekrönt und das Gremium Direktvertrieb wurde geboren. Seitdem sind über 30 Jahre vergangen und die Standesvertretung kann auf viele Erfolge blicken, die Ihre Arbeit als Direktberater vielfach unterstützen konnten und Ihnen einen sicheren rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmen bieten. Trotz vieler Errungenschaften gibt es auch in Zukunft noch viel zu tun, allem voran die Verbesserung der Gewerbeordnung, zum Beispiel durch die Streichung des Verbotes im § 57, Bestellungen von Nahrungsergänzungsmitteln auch außerhalb des Gewerbebestandes entgegennehmen zu dürfen.

Damit die Standesvertretung in den Wirtschaftskammern erfolgreich und effizient für Sie tätig sein kann, braucht es tüchtige Unternehmer im Direktvertrieb, die sich als Funktionäre in den Wirtschaftskammern zur Verfügung stellen. Ich danke allen, die dies in der Vergangenheit gemacht haben und allen, die sich auch in Zukunft für diese wichtige Aufgabe zur Verfügung stellen.

2025 ist wieder ein wichtiges Wahljahr!

Vom 10. bis 13. März finden in den Bundesländern die Wirtschaftskammerwahlen statt und aus deren Ergebnis formiert sich dann in der Folge auch das Bundesgremium Direktvertrieb. Ich darf Sie nicht nur herzlich einladen, von Ihrem Wahlrecht Gebrauch zu machen, sondern durch eine gute Wahlbeteiligung auch

dafür zu sorgen, dass die Position des Direktvertriebs innerhalb der Wirtschaftskammern gefestigt wird und somit die Anliegen des Direktvertriebs die nötige Beachtung und Unterstützung finden.

Um Ihnen die Wahl so einfach wie möglich zu machen, gibt es neben der persönlichen Stimmabgabe in „Ihrem“ Wahllokal auch die Möglichkeit zur Briefwahl. Einfach in Ihrem Bundesland die Wahlkarte beantragen und auf dem Postweg zurücksenden.

So einfach – aber so wichtig!



Renate Ammann

T: 05522/305-346
degasper.nadja@wkv.at

Vorarlberg



DI Michael Forster

T: 05 90 905-1284
felix.hofinger@wktiroel.at

Tirol



KommR Sonia
Sagmeister

T: 0662/88 88-251
direktvertrieb@wks.at

Salzburg

Die Österreichkarte zeigt Ihnen die aktuellen Obleute in den Landeskammern mit den Kontaktdaten zum Gremialbüro. Auch dort können Sie alles über die Wirtschaftskammer-Wahlen 2025 erfahren.



Oberösterreich

KommR Karl Breuer

T: 05 90 909-4330
direktvertrieb@wkooe.at



Niederösterreich

Mag. Helga Huber

T: 02742/851-19350
direktvertrieb@wknoe.at



Wien

Elisabeth Buttura

T: 01/514 50-3251
direktvertrieb@wkw.at



Kärnten

KommR Karl Heinz Sunitsch

T: 05 90 904-300
nikolaus.gstaettner@wkk.or.at



Steiermark

Rosemarie Resniecek

T: 0316/601-586
direktvertrieb@wkstmk.at



Burgenland

Kevin Michael Bauer, BA

T: 05 90 907-3320
christoph.gruber@wkbgl.at

Stolze Bilanz der Gremien Direktvertrieb



32 Jahre sind seit der Gründung eines eigenen Gremiums in den Wirtschaftskammern zur Vertretung der Interessen der Direktberater vergangen und die Bilanz, was für die wachsende Zahl der Direktberater in Österreich erreicht werden konnte, kann sich sehen lassen!

Da das Gremium Direktvertrieb als eines der größten Gremien in der Wirtschaftskammer einen überragenden Anteil an Ein-Personen-Unternehmen (EPU) stellt, gingen viele Initiativen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen von Funktionären des Direktvertriebs aus:

- Kostenloser Erwerb der Gewerbeberechtigung
- Kleinunternehmerregelung mit der Möglichkeit zur Ausnahme von der Kranken- und Pensionsversicherung
- Erhöhung der Wertgrenzen für Kleinunternehmer
- Erhöhung geringwertiger Wirtschaftsgüter
- Erhöhung von Kilometergeld und Diäten
- Einkommensteuer-Pauschalierung
- Handelsvertreter-Pauschalierung
- Absetzbarkeit des Büros im Wohnungsverband
- Verbesserung des Gewerberechts: Ausweitung der Nebenrechte, Streichung von Schmuck und Kosmetik aus der Verbotliste des § 57



Und dazu viele wertvolle Serviceleistungen

- **Fortbildung:** „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ (Online- und Präsenzkurs mit Förderung), Seminare für Social Media, KI usw.
- **Direktvertriebsabende** mit renommierten Sprechern
- **Fachtagungen und Seminare**
- **Broschüren:** „Leitfaden für Selbstständige im DV“ (bis 2024), „Mit dem Direktvertrieb in eine erfolgreiche Zukunft“, Branchenreport „Der Direktvertrieb – Zukunftschancen in einem Wachstumsmarkt“
- **Filme:** „Direktvertrieb – einfach erklärt“, „Direktvertrieb – einfach starten“
- **Online:** Homepage www.derdirektvertrieb.at, Newsletter, Direktvertriebs-APP, Facebook, ...
- **Werbemittel:** Folder, Tragtaschen, Aufkleber u.v.m.

Alle Informationen und Downloads auf www.derdirektvertrieb.at und auf den Webseiten der Landesgremien!



Die neuen Wertgrenzen für 2025

wenn nicht anders angeführt: Jahreswerte 2025

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

In der Sozialversicherung

Unfallversicherungsbeitrag	144,84
MBG in der Pensionsversicherung pro Monat	551,10
MBG in der Krankenversicherung pro Monat	551,10
Höchstbeitragsgrundlage GSVG/FSVG pro Monat	7.525,00
Geringfügigkeitsgrenze ASVG pro Monat	551,10
Einkommensgrenze Kleinunternehmerregelung, Versicherungsgrenze Nebenerwerb, Geringfügigkeitsgrenze ASVG pro Jahr	6.613,20
Jahresprovisionsumsatz, Umsatzgrenze Kleinunternehmerregelung (Netto)	55.000,00

Im Steuerrecht

Freigrenze Einkommensteuer für Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit für Arbeitnehmer	730,00
Freigrenze für Selbstständige ohne Einkünfte als Arbeitnehmer	12.816,00

Handelstag 2024

Der Handelstag 2024 widmete sich der Frage, wie der Handel auch in Zukunft krisenresistent und erfolgreich sein kann

Steigende Kosten, das lange Warten auf die Rückkehr der Konsumfreude, Konkurrenz durch Temu, Shein & Co: Die Suche nach Lösungen für die aktuellen Probleme des Handels stand im Mittelpunkt des Handelstags, den die WKÖ-Bundessparte Handel in der Wirtschaftskammer Österreich veranstaltete. Mit dabei auch mehrere Direktberater, wie Bundesobmann Peter Krasser und die Landesobfrauen Helga Huber und Elisabeth Buttura.

Der Obmann der Bundessparte Handel **Rainer Trefelik** brach eine Lanze für fairen Wettbewerb und ein Eindämmen der Bürokratie, vom Lieferkettengesetz bis zur Entwaldungsverordnung.

Konsumentenvertrauen zurückgewinnen

Wifo-Chef **Gabriel Felbermayr** sieht die Wurzel der konjunkturellen Probleme in einer Vertrauenskrise. Gelingt es, das Konsumentenvertrauen wiederherzustellen, dann ist Felbermayr für den Handel durchaus optimistisch, auch aufgrund der hohen Sparquote. „Wir hatten reale Kaufkraftsteigerungen, das Einkommen ist da. Es ist somit angerichtet für einen konsumgetriebenen Aufschwung.“

Qualität und Emotionen als Motor

Trendexperte **Jack Stratten** von Insider Trends, der als Special Guest aus London zum Handelstag gekommen war, nannte als eine Herausforderung, dass der Einzelhandelsmarkt bereits gesättigt und die Konsumenten mit Angeboten überflutet seien – sowohl was Produkte und Marken als auch was Marktplätze und Channels anbelangt. „In der Realität spielt das für die meisten Händler aber keine Rolle. Es geht darum, sich aus der breiten Masse abzuheben. Denn Handel bedeutet nicht bloß unendliches Angebot und billige Preise. Worum es geht, sind Qualität, die Story und Emotionen dahinter. Dies zählt heute mehr denn je.“ Damit gab der Experte indirekt eine große Emp-



v.l.n.r.: Wifo-Chef Gabriel Felbermayr, WK-Präsident Harald Mahrer, Trendexperte Jack Stratten und Spartengeschäftsführung Iris Thalbauer und Rainer Trefelik.

fehlung für den Direktvertrieb ab, denn Qualität und Emotionen sind die Seele des Direktvertriebs.

Vorsprung verschaffen durch Innovation

Welche Rolle Innovation für die Wettbewerbsfähigkeit Österreichs spielt, dieser Frage widmete sich Arbeits- und Wirtschaftsminister **Martin Kocher** und zeigte sich dabei überzeugt: Womit Österreich punkten kann, ist Innovation. „Innovation erfolgt nicht nur im Industriesektor, sondern Innovation kann genauso ein neuer Vertriebsweg oder ein neues Produktdesign sein. Mittel- und längerfristig entstehen Beschäftigung und Wohlstand nicht in jenen Ländern,



Gedankenaustausch beim Handelstag: Direktvertriebs-Obmann Peter Krasser mit Susanne Aigner-Haas, Expertin im Baustoffhandel.

die als verlängerte Werkbank gelten, sondern dort, wo Entwicklungsarbeit und Innovation passieren.“

Resilienz durch Multi-Channel-Strategien und Nachhaltigkeit

Den zweiten Themenblock des Tages, genannt Resilienz durch Multi-Channel-Strategien und Nachhaltigkeit, eröffnete **Mariana Kühnel**, stv. Generalsekretärin der WKÖ. „Die Covid-19-Krise und ChatGPT haben im Bereich digitaler Transformation und Künstliche Intelligenz (KI) einen Schub gebracht. Dennoch sind die Chancen, die Digitalisierung und KI mit sich bringen, noch bei weitem nicht ausgeschöpft. Gerade im Handel sind diese Technologien vielfältig einsetzbar, das reicht von der Optimierung von Prozessen bis hin zur Erschließung neuer Kunden, wenn ich meine Produkte über digitale Kanäle anbieten möchte“. Insgesamt hat der Handelstag 2024 gezeigt, dass gerade der Direktvertrieb mit seinem Slogan mobil – modern – menschlich für die Herausforderungen des Handels in der Zukunft bestens gerüstet ist. Das bestätigte sich auch in der Spartenkonferenz des Handels, wo BGO Peter Krasser im Verband mit den übrigen 19 Gremien des Handels den Direktvertrieb vertreten konnte.



Obfrau Mag. Helga Huber



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

++++ Wertschätzung: ***Aufklären!**

++++ Wertschöpfung: **Ankommen!**

2024 setzt sich der Trend von 2023 fort: Wir wachsen und haben einen kontinuierlichen Zuwachs an Mitgliedern und: Unsere Mitglieder werden wieder aktiv! Die Anzahl der ruhenden Berechtigungen sinkt.

Mitgliederzuwachs: Innovatives next-level Programm motiviert Neugründer und aktiviert Ruhende

Das attraktive NEXT-LEVEL Innovationsprogramm des Gremiums Direktvertrieb, das Erfolge zeigt und damit die unternehmerische Qualität sichert. Es zeigt weiterhin die Chancen der Branche und ein steigendes positives Image des Berufsstandes.

Gerade in herausfordernden Zeiten, wo sich die Handelslandschaft und die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen so rasant ändern, die Menschen nahezu täglich gefordert sind, sich an neue Situationen anzupassen, ist die Sehnsucht nach Stabilität groß. Hier bietet die Branche für alle Aus- und Umsteiger eine Möglichkeit und das Gremium ist dabei ein stabiler Wegbereiter und Wegbegleiter.

Die Transformation in die KI durch innovatives Management: Direktvertrieb ist die Verbindung zwischen digitaler Kompetenz und kundenorientierter Aktion. Den Kunden digital optimal und schnell nahe zu sein und trotzdem die persönliche Performance beim Kunden abzuliefern, in dem Maße, wie es individuell erforderlich und angenehm ist.

Erfolgsfaktoren NEXT LEVEL: Aus- und Weiterbildungen in TOP-Qualität, Präsentation in der Öffentlichkeit durch „special actions“ wie möwe und das Prägen der Marke „Direktberater im Direktvertrieb.“
Vision: fundiertes Wissen über die Branche in die Berufsausbildungen einbringen.



Zertifizierter WIFI-Kurs „Direktberater-Chance für die Zukunft“

Ausbildung NEXT LEVEL: WIFI-Kurs „Direktvertrieb- Chance für die Zukunft“ mit 100 Prozent Förderung und einem persönlichen Bonuspaket! Dazu gekommen ist ein neuer Kursort und die Möglichkeit, den Kurs österreichweit online zu absolvieren. Zur Vertiefung gibt es den Powerday für den persönlichen Auftritt. Das Wissen und die Tools für den digitalen Auftritt bieten wir im Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater“, der seit 2022 läuft und ständig mit neuen Inhalten gefüllt wird, um der raschen Entwicklung in diesem Bereich Rechnung zu tragen.



Lifesmile-Einkaufserlebnis: „Wunderwelt Direktvertrieb“

Dieses öffentlichkeitswirksame messeähnliche Lifestyleformat ermöglicht es teilnehmenden Direktberatern, sich regional einer breiten Konsumentenschicht zu zeigen. Ergänzt wird der qualitativ hochwertige Produktmix durch informative und kompetente Fachvorträge von qualifizierten Direktberatern. Damit prägen wir die Marke „Direktberater im Direktvertrieb“ positiv in den Köpfen der Konsumenten als begeisterndes Einkaufserlebnis, welches die persönliche Beratungsqualität face to face mit bequemer Lieferfunktionalität hybrid vereint.



Soziales Marketing: Kooperation mit den möwe Kinderschutzzentren

Gewalt und sexueller Missbrauch an Kindern sind leider mediale Schlagzeilen geworden. Direktberater schauen und setzen aktiv seit 2011 immer wieder große und kleinere Taten. Das kreative Sammeln von Spendengeldern umfasst mittlerweile Motorradausfahrten, Tanzevents und Musikdarbietungen, aber auch viele kleine Spenden – alles und jeder Euro hilft. Die Spendensumme von ca. 118.000 Euro ist beachtlich und bei den 66 Scheckübergaben war die Freude immer riesig. Der Dank: Unbezahlbare mediale Berichterstattungen in den Medien.



„Next-level“-Events: Den Schlüssel zum Erfolg vermitteln

Für Start-ups und Durchstarter gab es 2024 wieder außergewöhnliche Events: Zur wissenschaftlichen Theorie verbunden mit Praxiswissen als Vortragsworkshop mit Prof. Dr. Michael Zacharias und Karl-Heinz Sunitsch und für ein next-level Mindset ein Mentaltraining mit dem Höhepunkt: der Feuerlauf als mentale Herausforderung mit Weltmeister Martin Winkelhofer. Und am 29. Jänner 2025 der Start ins neue Jahr mit Anitra Egger, alle mit dem Ziel: den „Schlüssel zum Erfolg“ als Unternehmer zu vermitteln.

ONLINE-Gründerleitfaden für Direktberater

In den Gründervideos erklärt Steuerberaterin Obmann-Stv. Romana Enthofer, wie Sie Ihr Gewerbe schnell und unkompliziert online anmelden können und welche steuerlichen und rechtlichen Punkte zu Ihrem Start wichtig sind.



Scan me!



Obmann KommR Karl Breuer

Rückblick BusinessEvent des Direktvertriebs

Am 20. September 2024 trafen sich rund 300 führende Direktberater im Palais Kaufmännischer Verein Linz. Ehrengäste wie **EMP Dr.™ Angelika Winzig** und **WKOÖ-Vizepräsident Leo Jindrak** hoben die Bedeutung von Ein-Personen-Unternehmen im Direktvertrieb hervor. Keynotes von **Mag. Otmar Kastner** und **Mag. Philipp Maderthaler** inspirierten dazu, Herausforderungen als Chancen zu sehen und durch Vernetzung das Business voranzubringen.



**Galanacht des Direktvertriebs –
Wo sich die Besten der Besten treffen!**

Die Galanacht ist das Highlight des OÖ-Direktvertriebs und findet am **Freitag, dem 31. Jänner 2025, ab 19.00 Uhr in der Kürnberghalle in Leonding** statt. Unter dem Motto „Wo sich die Besten der Besten treffen!“ erwarten die Gäste inspirierende Vorträge von **Prof. Dr. Michael Zacharias, Monika Matschnig** und **Jörg Löhr**.



Scan me!



Besonders freuen wir uns, an diesem Abend auch namhafte Ehrengäste begrüßen zu dürfen:

Mag.ª Doris Hummer, Präsidentin der WKOÖ, **Dr. Christoph Leitl**, Ehrenpräsident der WKÖ und von Eurochambres, sowie **Dr. Harald Mahrer**, Präsident der WKÖ.

Die Veranstaltung ist kostenlos und exklusiv für oberösterreichische Direktberater mit Begleitung.





Obfrau
KommR Sonia Sagmeister

#machsnichtohne – Die Kampagne für Erfolg im Salzburger Direktvertrieb

Mach's nicht ohne Gewerbeschein! Unterstützung der Wirtschaftskammer, persönliche Beratung und die starke Gemeinschaft im Direktvertrieb – all das macht den Unterschied. Mit unserer Social-Media-Kampagne #machsnichtohne setzen wir ein klares Zeichen: Erfolg im Direktvertrieb gelingt nur mit den richtigen Partnern und der Power eines engagierten Gremiums.



v.l.n.r.: Petra Anna Szuchar, BA, Obfrau-Stv. Mag. Bernhard Ernst Gruber, Obfrau KommR Sonia Sagmeister, Präsident der Wirtschaftskammer Salzburg KommR Peter Buchmüller



Familienwandertag – Gemeinschaft erleben und Verbindungen schaffen

Der Familienwandertag hat in Salzburg Tradition. Gemeinsam eroberten wir heuer den Gipfel des Gaisbergs. Wir schaffen Verbindungen, die über den beruflichen Austausch hinausgehen. Dabei bietet sich auch die perfekte Gelegenheit, unsere Leistungen als Gremium Direktvertrieb noch bekannter zu machen.

Direktberater-Frühstücke – Netzwerken in entspannter Atmosphäre

Mehrmals im Jahr laden wir in verschiedenen Salzburger Gauen zum Frühstück ein, zuletzt auf der „Sonnalm“/Pinzgau und im Cafe Gehmacher/Salzburg Stadt. Eine tolle Möglichkeit für Direktberater, ihre Anliegen mit Antonia Linner-Gabriel und Ausschussmitgliedern persönlich zu besprechen.

Steuer- und Sozialversicherungsseminare – Wissen, das weiterbringt

Mit unseren jährlichen Seminaren zu Steuer- und Sozialversicherungsfragen bieten wir unseren Mitgliedern praxisnahe Unterstützung.



Der Tag des Direktvertriebs – Begeisterung, die ansteckt

Unser absolutes Highlight: Der „Tag des Direktvertriebs“. Am **27. Februar 2025** ist es wieder so weit, Zukunftsforscher Sanjay Sauldie wird mit seiner Leidenschaft und seinem Wissen begeistern. Wir freuen uns auf einen mitreißenden Abend voller Inspiration und Perspektiven, welche Chancen der Direktvertrieb bietet.

Mach's nicht ohne uns

Der Salzburger Direktvertrieb ist eine starke und lebendige Community. Unser Motto: Die Chance nutzen, Teil dieses Netzwerks zu sein – gemeinsam wachsen und gemeinsam Erfolge feiern!



#machsnichtohne

Aktivitäten des Gremiums Direktvertrieb Tirol im Jahr 2024 und 2025

Das Jahr 2024 war im Tiroler Gremium von zwei grundlegend verschiedenen Aktivitäten geprägt. Zum einen wurde mit der Umsetzung von fünf Erklärvideos ein großes Ziel erreicht. Den Gewerbetreibenden unterstützende Tools für den täglichen Geschäftsaufbau zur Verfügung zu stellen, welche von neutraler Stelle den Wert unserer Geschäftsmöglichkeit aufzeigen, war schon immer ein großer Teil der Arbeit im Gremium und gipfelte heuer in diesen Videos.

Zum anderen konnte seit mehreren Jahren mit zwei Veranstaltungen pro Jahr unter dem Namen „Forum Direktvertrieb“ eine Plattform geschaffen werden, welche immer größere Beliebtheit bei den Tiroler Gewerbetreibenden genießt. Bei den Veranstaltungen in Innsbruck und in Lienz werden durch Beiträge von Ausschussmitgliedern, wie auch von externen Speakern, Themen aufgearbeitet, welche sowohl für aktive Selbstständige als auch für Gäste von Interesse sind.

Vertrauen zu schaffen und den Blick aus neutraler Sicht zu ermöglichen, sind die Aufgaben dieses Formats.

Im aktuell letzten Forum im November 2024 wurden die Bemühungen des Gremiums mit einem neuen Teilnehmerrekord belohnt, als unter dem Titel „Der Erfolgsfaktor Nr. 1 bist DU“ mit Gast-speakerin Nicole Walser der Saal mit über 200 Anmeldungen vollkommen ausgebucht war.

Auch WK-Präsidentin Barbara Thaler zeigte sich beeindruckt vom restlos ausgebuchten Festsaal und betonte in Ihrer Eröffnungsrede die große Bedeutung der rund 1400 Direktberater in Tirol – gerade auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

Der Vortrag unter dem Slogan **Win, Win, Wow!** erfüllte alle Erwartungen und nach dem Event wurde auch die Möglichkeit geboten, vor der Direktvertriebs-Fotowand, Teamfotos der besonderen Art zu machen.



Obmann DI Michael Forster

Schon gesehen?
Neue Erklärvideos zum
Direktvertrieb



Scan me!



v.l.n.r.: Gremialgeschäftsführer Felix Hofinger mit WK-Präsidentin Barbara Thaler, Speakerin Nicole Walser und Gremialobmann Michael Forster



Die Tiroler Keynote-Speakerin Nicole Walser begeisterte durch Authentizität!

Unsere Aktivitäten 2025

Das Landesgremium Tirol plant für das kommende 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!
- Zudem werden die Videos durch weitere Themen ergänzt, welche noch mehr Information geben und Vertrauen schaffen.



Obfrau Renate Ammann

Direktvertrieb erleben: Pop-Up Event in Vorarlberg

Im Oktober 2024 ging die Fachgruppe Direktvertrieb Vorarlberg mit einem völlig neuen Veranstaltungsformat an den Start: Das **Pop-Up Event** machte an drei verschiedenen Standorten im Ländle Halt und bot Interessierten die Möglichkeit, die Welt des Direktvertriebs hautnah zu erleben.

Ein abwechslungsreicher Branchenmix präsentierte innovative Produkte, spannende Geschäftsideen und vielfältige Karrieremöglichkeiten. Der Fokus lag dabei klar auf **Kooperation statt Konkurrenz**: Die Aussteller schufen gemeinsam eine Plattform, auf der Besucher den Direktvertrieb nicht nur kennenlernen, sondern auch die Chancen dieser Verdienstform besser verstehen konnten.

Neben dem persönlichen Austausch mit den Ausstellern sorgte ein **Gewinnspiel** für zusätzliche Begeisterung. Die Preise, die von den teilnehmenden Unternehmen

gestellt wurden, spiegelten die Vielfalt der vertretenen Branchen wider und gaben den Besuchern einen greifbaren Einblick in die Angebote der Aussteller.

„Mit diesem Event wollten wir den **Direktvertrieb erlebbar machen und zeigen, dass er eine chancenreiche und dynamische Arbeitsform ist**“, so Renate Ammann, Obfrau der Fachgruppe Direktvertrieb Vorarlberg.

Das Pop-Up Event fand großen Anklang – sowohl bei den Interessierten, die die Gelegenheit nutzten, als auch bei den Ausstellern, die sich über das rege Interesse und die Möglichkeit zum Netzwerken freuten.

Die Fachgruppe Direktvertrieb Vorarlberg plant bereits, dieses Format im nächsten Jahr weiterzuführen und auszubauen – denn klar ist: **Direktvertrieb verbindet**.



Wechsel der Geschäftsführung

Manchmal bedeutet Weiterentwicklung, völlig neue Wege einzuschlagen. So auch bei Maria Seidel, die seit 2019 als Geschäftsführerin der Fachgruppe des Direktvertriebs tätig war. Sie hat sich entschieden, in die Vorarlberger Wirtschaft zurückzukehren und dort neue Herausforderungen anzunehmen.

Mit diesem Wechsel übernimmt **Nadja Degasper** seit September 2024 die Position der Geschäftsführerin und ist damit die neue Ansprechpartnerin für die Direktberater in Vorarlberg. Nadja Degasper bringt umfangreiche Erfahrung aus dem Marketing der Metallindustrie mit. Zudem hat sie sich in den letzten Jahren intensiv mit Online-Marketing beschäftigt und im März 2024 ihren Masterabschluss an der Universität für Weiterbildung Krems erworben. Ihr fundiertes Know-how wird sie nun in ihre Arbeit bei der Vorarlberger Wirtschaftskammer und den verschiedenen Fachgruppen einbringen.

Jahresbericht 2024 - Landesgremium Kärnten

Das Jahr 2024 stand für das Landesgremium Kärnten ganz im Zeichen der Weiterbildung und Vernetzung seiner Mitglieder. Neben den etablierten und gut besuchten Steuerschulungen lag der Schwerpunkt auf dem Thema „Fit for Social Media“.

Ein besonderes Highlight war der speziell für Direktberater entwickelte dreistufige Workshop, der von Delphin Rotheneder, Gründerin von RhodiMedia, durchgeführt wird. Ziel des Workshops ist es, den Mitgliedern praxisorientierte Strategien und Werkzeuge an die Hand zu geben, um ihre Social-Media-Präsenz im Direktvertrieb professionell und wirkungsvoll zu gestalten. Die ersten Abendtermine fanden noch 2024 statt, weitere folgen 2025.

Ein weiterer Höhepunkt war der Tag des Direktvertriebs im November in der Schleppe Arena in Klagenfurt. Delphin Rotheneder präsentierte den Workshop „Fit for Social Media“ mit Leidenschaft

und überzeugte das Publikum mit praktischen Ansätzen.

Der Höhepunkt des Abends war der Vortrag von Edgar Geffroy, einem renommierten Autor und Wirtschaftsexperten aus Düsseldorf, der mit seiner Keynote „Der Triumph des Individuums“ die Zuhörer mit neuen Perspektiven im Digitalen Zeitalter inspirierte.

Die Veranstaltung bot darüber hinaus kulinarische Highlights, eine beeindruckende 360-Grad-Video-Animation sowie eine musikalische Showeinlage, die die Teilnehmenden zu ausgelassener Feierlaune animierte.



Obmann
KommR Karl Heinz Sunitsch



Der Fokus für 2025 liegt auf der erfolgreichen Umsetzung des Social-Media-Programms sowie auf einer starken Wahlbeteiligung bei der Wirtschaftskammerwahl im März 2025, um die Interessen der Mitglieder weiterhin nachhaltig zu vertreten.



WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER KÄRNTEN
www.wko.at

**DREITEILIGE WORKSHOPREIHE:
Fit für Social Media im
Direktvertrieb**

Gleich **HIER**
via QR-Code
anmelden!

**€ 370,-
€ 89,-**
nur für
Mitglieder!

**LIMITIERTE PLÄTZE:
Jetzt gleich anmelden!**

Teil 1: 20. November 2024, 18 Uhr
Teil 2: 29. Jänner 2025, 18 Uhr
Teil 3: 19. Februar 2025, 18 Uhr
WIFI der Wirtschaftskammer Kärnten, Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt
+43 5 90904 300 | KARIN.LANG@WK.K.OR.AT





Obfrau Rosemarie Resnicek



Neue Herausforderungen

Unsere Direktberater stellen sich ständig neuen Herausforderungen. Sie mit den digitalen Möglichkeiten zu unterstützen und diese auch verstärkt in der Mitgliederkommunikation zu nutzen – das war unser Schwerpunkt im Jahr 2024.

Um die Sichtbarkeit der eigenen Person und des Geschäfts zu steigern, organisierten wir am **28. Mai 2024** einen **KI-Praxis-Workshop** mit **Livia Rainsberger** und interessierten Direktberatern im Europasaal der Wirtschaftskammer.

In ihrem dreistündigen Vortrag präsentierte Mag. Lic. Livia Rainsberger eine Vielzahl von KI-Anwendungen und erläuterte, wie man diese effizient und praxisbezogen im Direktvertrieb nutzen kann.



Social-Media-Kanäle

Um unsere Mitglieder über Wichtiges immer zeitgemäß und interessant informieren zu können, haben wir unsere Social-Media-Kanäle einem „Check“ unterzogen und „am Puls der Zeit“ ausgerichtet.

Unsere Mitglieder haben die Möglichkeit, diese Kanäle verstärkt für ihr Image und ihre Sichtbarkeit zu nutzen.



v.l.n.r.: Hannes Ettl, Präsident Josef Herk, Rosemarie Resnicek, Miriam Höller, Eva Larissesegger, Peter Krasser

Abend des Direktvertriebs 2024

Das Highlight des Jahres war der **Abend des Direktvertriebs am 19. November 2024** mit Ex-Stuntfrau und Top-Keynote-Speakerin **Miriam Höller** zum Thema „Die Kraft der Resilienz“ – mutig Herausforderungen begegnen und an ihnen wachsen.

Mit der Kraft ihrer persönlichen Geschichte konnte sie den Direktberatern Mut machen, in jeder Veränderung auch eine Chance zu sehen.

Der österreichweite **WIFI-Online-Kurs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“** und Online-Steuerseminare runden unser Ausbildungsangebot ab und ermöglichen einen kompetenten Start im Direktvertrieb.

Direktvertrieb im Aufschwung

Im Jahr 2024 setzten wir verstärkt auf persönliche Begegnungen mit unseren Mitgliedern, um gemeinsam die Weiterentwicklung der Branche voranzutreiben. Regelmäßige Mitgliedertreffen, maßgeschneiderte Weiterbildungsangebote sowie Besuche vor Ort sorgten dafür, dass wir unsere Mitglieder bestmöglich unterstützen und begleiten konnten. Unser Ziel war und ist hierbei unter anderem, die Angebote der Wirtschaftskammer transparent und nutzbar zu machen, sowie Berührungspunkte abzubauen und für die Mitglieder da zu sein.

Mitgliedertreffen als Erfolgsformat

Unsere halbjährlich stattfindenden Mitgliedertreffen haben sich als fester Bestandteil im Kalender der burgenländischen Direktberater etabliert.

Abwechselnd in den nördlichen und südlichen Regionen des Landes organisiert, bieten diese Treffen eine Plattform für Wissensaustausch, Networking und Inspiration.

Das letzte Treffen des Jahres 2024, das in den beeindruckenden Weinkellern sowie im Weingut von K+K Kirnbauer in Deutschkreutz stattfand, setzte erneut Maßstäbe. 60 Direktberater nahmen teil und genossen ein abwechslungsreiches Programm, das unter anderem eine Führung durch den musikalisch untermalten Weinkeller, ein gemeinsames Dinner im modernen Weingut sowie eine exklusive Weinverkostung umfasste. Der Austausch über aktuelle Entwicklungen der Branche bildete einen weiteren Höhepunkt der Veranstaltung.

Tag des Direktvertriebs 2024 im Csello in Oslip

Gemeinsam mit den Gremien Markt- Straßen- und Wanderhandel, Versicherungsagenten und Handelsagenten wurde ein abwechslungsreicher und inspirierender

Veranstaltungsabend für die Direktberater des Burgenlands organisiert.

Höhepunkt des Abends war der mitreißende Vortrag von Nicole Trimmel, mehrfach ausgezeichnete Kickbox-Welt- und Europameisterin, die mit dem Thema „Time is what you make of it“ nicht nur Denkanstöße lieferte und inspirierte, sondern auch eindrucksvoll zeigte, wie wichtig Selbstmanagement und Fokus im beruflichen wie privaten Alltag sind. Für kulinarische Genüsse sorgte ein umfangreiches Flying Buffet, das mit einer Auswahl erlesener Weine und Getränke aus der Region abgerundet wurde. Die lockere Atmosphäre im „Stadl“ des Csello bot den rund 130 Teilnehmern zahlreiche Gelegenheiten, sich auszutauschen, Netzwerke zu knüpfen und neue Inspirationen für ihren Arbeitsalltag zu gewinnen.

Ein großes Dankeschön gilt allen Mitwirkenden und Unterstützern, die diesen erfolgreichen Tag möglich gemacht haben. Wir freuen uns schon jetzt auf die nächste Ausgabe des „Tag des Direktvertriebs“ im Jahr 2026!

Highlights für das Jahr 2025

Für das kommende Jahr stehen zahlreiche spannende Initiativen und Veranstal-

tungen auf dem Programm. Im Frühjahr starten wir mit einem Mitgliedertreffen im Norden des Burgenlandes. Auch die Fachgruppentagung sowie ein weiteres Mitgliedertreffen stehen 2025 wieder auf unserem Veranstaltungskalender.

Darüber hinaus planen wir die Bereitstellung neuer Materialien und Leitfäden, die den Einstieg und die Weiterentwicklung im Direktvertrieb erleichtern. Informationen zu allen Veranstaltungen und Terminen erhalten burgenländische Direktberater wie gewohnt postalisch oder per E-Mail.

Gemeinsam machen wir 2025 zu einem weiteren Erfolgswort für den burgenländischen Direktvertrieb!

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



Aktivitäten im Jahr 2024 und 2025



Obfrau Elisabeth Buttura

Das Wiener Landesgremium setzte auch im Jahr 2024 den Fokus auf das Angebot an Workshops und Veranstaltungen für die persönliche und berufliche Weiterentwicklung der Mitglieder.

Zu Beginn des Jahres war Vertriebs- und Network-Marketing-Profi Tobias Beck im Haus der Digitalisierung in Tulln als Key-Note Speaker zu Gast und begeisterte mit seinem mitreißenden Vortrag zahlreiche Mitglieder aus Wien und Niederösterreich.

Die Themen der Workshops waren unter anderem „Erfolgsfaktor Stimme“ mit MMag. Angela Kiemayer und „Marketing für Einsteiger und Fortgeschrittene – Instagram und Canva“ mit Barbara Höller mit praktischen Tipps zur Steigerung der Sichtbarkeit der Direktberater.

In der heutigen schnelllebigen Online-Welt ist die Fähigkeit, einzigartige und ansprechende Inhalte zu erstellen, entscheidend für den Erfolg im Direktvertrieb und Network Marketing.

Daher war es längst an der Zeit, die vielfältigen Möglichkeiten der Künstlichen

Intelligenz aufzuzeigen. Expertin Claudia Trummer gestaltete zu diesem Thema drei Vorträge in Präsenz unter dem Titel „ChatGPT Mastery für Network-Marketing und Online-Business“.

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.

Aktivitäten 2025

Das Jahr 2025 startet mit einem Highlight am 22. Jänner 2025 im Vindobona Wien. Unter dem Titel „Speaker Night des Direktvertriebs“ werden im Rahmen dieses neuen Veranstaltungsformats inspirierende Keynotes in einer unglaublichen Themenvielfalt von 8 Speakern geboten. Die Experten bringen ihr Wissen in jeweils 8 Minuten auf den Punkt und eröffnen damit neue Perspektiven. Direktberater vertiefen face to face das Wissen an den Expert-Tischen und wählen mittels Votings den Experten für künftige Workshops.

Der WIFI-Lehrgang „Digitale Kommunikation für Direktberater“ 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 und auch für den WIFI-Kurs „Direktvertrieb – Chance für die Zukunft“ werden 100% der Kurskosten refundiert. Das Gremium wird den erfolgreichen Weg 2025 fortsetzen und das Serviceangebot zur Weiterbildung in Form von Workshops und attraktiven Veranstaltungen weiter ausbauen.



Die Golden Card

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



Max Mustermann

Mitgliedsnummer: 20212022

gültig bis: 12/2029

mobil. modern. menschlich

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.

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

Kostenloser Zugang zu vielen Veranstaltungen des Landesgremiums.

www.derdirektvertrieb.at



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: Druckerei Dorrong, 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 2025 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: Mahrer: BMDW/Marek Knopp; Krasser: Foto Fischer
Seite 4-5: Höller: Martin Miseré; Brennender Engel: Bernhard Fritsch
Seite 6-7: Geffroy: Team Geffroy; WK Kärnten
Seite 8-9: Egglar: Michael Pinzoliths
Seite 10-11: Huber: Veronika Rath; Breuer: Fotostudio Mozart; Sagmeister: Franz Neumayr; Forster: WK Tirol; Ammann: Valisa Photography; Sunitsch: WK Kärnten; Resnicek: Foto Fischer; Bauer: hollunder Fotografie; Buttura: Foto Weinwurm
Seite 13: beide Marko Kovic
Seite 14: Huber: Veronika Rath; WIFI-Kurs: WKNÖ-Direktvertrieb; Wunderwelt: www.die8.com; Möwe: WKNÖ-Direktvertrieb; „Next-level“-Events: Michael Pinzoliths

Seite 15: Breuer: Fotostudio Mozart; Enthofer: enthofer; Businesssevent: cityfoto; Otmar Kastner: cityfoto; Philipp Maderthaner: cityfoto; Zacharias: zacharias; Monika Matschnig: matschnig; Jörg Löhr: löhr; Hummer: Hermann Wakolbinger; Leitl: Kucera; Mahrer: Petterigaud
Seite 16: Sagmeister: Franz Neumayr; Foto mit Präsidenten: Camera Suspecta/Susi Berger; Familienwandertag: WK Salzburg
Seite 17: Forster: WK Tirol; die beiden anderen: Die Fotografen
Seite 18: Ammann: Valisa Photography; alle anderen A.Riedmann
Seite 19: alle Fotos: WK Kärnten
Seite 20: alle Fotos: Fischer
Seite 21: Bauer: hollunder Fotografie; 3 Fotos WKB
Seite 22: Buttura: Foro Weinwurm; Kick-Off: Fotostudio Kraus, alle anderen: WK Wien
Rückseite: Bundesgremium

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



www.derdirektvertrieb.at