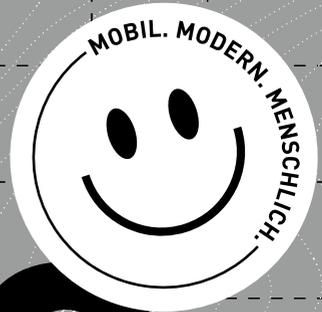


DURCH DIE WELT  
DES NETWORK  
MARKETINGS  
UND DIREKT-  
VERTRIEBS

# REI SE INFO



WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL  
Der Direktvertrieb

**DURCH DIE WELT  
DES NETWORK  
MARKETINGS  
UND DIREKT-  
VERTRIEBS**

# **REI SE INFO**

# WEGWEISER

## 01

Jede Reise  
braucht ein Ziel

SEITE 0006

## 02

Planung ist  
nicht alles ...

SEITE 0008

## 03

Unser Angebot  
entspricht den  
aktuellen Trends  
der Zeit

SEITE 0012

## 04

Direktvertrieb /  
Network Marketing  
in einem Bild

SEITE 0014



## 05

Unsere Werte im  
Direktvertrieb

SEITE 0016

## 06

Checkliste für  
den Start ins  
Unternehmertum

SEITE 0018

## 07

Hilfe, ich habe  
Angst vor der  
Selbstständigkeit

SEITE 0020

## 08

Auf geht's  
- Gute Reise!

SEITE 0022

Die hier – aus Gründen der  
Lesbarkeit – verwendete  
weibliche Form bezieht  
sich selbstverständlich immer  
auf alle Geschlechter.

# Jede Reise braucht ein Ziel

## Welcher Beweggrund ist mein emotionaler Motor?

Der größte Luxus, den ein Start in den Direktvertrieb und das Network Marketing bietet, ist die Tatsache, dass man keinen Chef oder Vorgesetzten hat. Dies kann zugleich der größte „Segen“, aber auch der größte „Fluch“ sein, denn viele Menschen sind es nicht gewohnt, ohne Motivation oder Anweisungen vom Chef zu arbeiten.

Nach Jahrzehnten des international erfolgreichen Geschäftsaufbaus der verschiedenen Direktvertriebsunternehmen hat sich gezeigt, dass jene Geschäftspartnerinnen den größten Erfolg haben, welche auf folgende zwei Fragen eine emotionale Antwort geben konnten.

### „Was würde sich für mich ändern, wenn ich 500,- Euro im Monat mehr zur Verfügung hätte?“

Mit dieser Frage legen Sie den Grundstein für Ihren erfolgreichen Geschäftsaufbau, da wir alle beim Einstieg mit null Einkommen beginnen. Der Start in diese Form der Selbstständigkeit ist nicht von großem Einkommen begleitet, sondern zeigt, dass Sie an der Philosophie dieser Wirtschaftsform interessiert sind.

Trotzdem ist es ein wesentlicher Erfolgsfaktor, den Aufbau eines „kleinen“ Geschäftes auch zu würdigen. Denn dies ist auch der Grundstein für ein größeres Einkommen.

### „Was würde ich mit meinem Leben anfangen, wenn ich nicht wegen Geld arbeiten müsste?“

Diese Frage impliziert die Entscheidung, unter allen Umständen durchzuhalten und alle Hürden auf dem Weg zu überwinden. Das klingt für Sie jetzt vielleicht dramatisch, ist aber einer der wesentlichsten Erfolgsfaktoren überhaupt. Denn wenn ich für meine Arbeit nur mir selbst gegenüber Rechenschaft ablegen muss, neigen Menschen häufig zu sehr toleranten Entschuldigungen.

Lassen Sie nicht zu, dass Sie selbst oder jemand anderer Ihnen auf dem Weg zu Ihrem Ziel den Beweggrund zerstört – Es ist IHR Leben, wofür Sie arbeiten!



OBMANN DI MICHAEL FORSTER  
LANDESGREMIUM DIREKTVERTRIEB  
WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL



# Planung ist nicht alles ...

**... aber je klarer das Ziel  
und der Weg, desto schneller  
und erfolgreicher werden  
Sie sein.**

**Wie beim Start jeder Selbstständigkeit, ist die Aufregung und die Spannung auf die neue Aufgabe ein sehr schönes und beflügelndes Gefühl. Im Gegensatz zu den meisten anderen Selbstständigkeiten erfordert jedoch die Tätigkeit im Direktvertrieb oder im Network Marketing keine große Vorbereitung, denn sehr viel lernen wir im Team durch „Learning by doing“.**

Umso verlockender ist dann der Gedanke, sofort die Welt durch den eigenen Erfolg aus den Angeln zu heben. Doch dann kommt oft die Ernüchterung, denn nicht jede Kundin hat Interesse an den Produkten, nicht jede Interessentin möchte ins Team einsteigen und überhaupt: Der Geschäftsaufbau ist Arbeit und benötigt gewisse Zeit. Aber genau so ist es! Lassen Sie sich bitte davon nicht aus der Bahn werfen, diese Aufgaben zu meistern, sind die Hürden, die es zu nehmen gilt, um erfolgreich zu werden. Dafür bezahlen unsere Partnerfirmen den erfolgreichen Geschäftspartnerinnen dann auch überdurchschnittlich viel Geld.

Leider führt dies aber auch dazu, dass Menschen enttäuscht aufgeben. Warum? Weil sie nicht das nötige Durchhaltevermögen besitzen. Das Zauberwort hierfür heißt „Planung“. Denn unsere Wirtschaftsform ist ein Unternehmertum für jede Persönlichkeit, weil sie ganz einfach nach Statistiken funktioniert. Wie in jeder Vertriebsform wird es nicht möglich sein, jede Interessentin für ein Produkt oder die Geschäftsmöglichkeit zu begeistern. Aber weil die durchschnittliche Trefferquote in Ihrem Team sicherlich bekannt ist, wissen wir wie schnell wir vorankommen, abhängig von der eigenen Aktivität.

Nutzen Sie daher dieses Wissen, und planen Sie mit Ihrem Team die Aktivitäten genau. Das hilft, Zeit und Energie zu sparen, und verhindert Demotivation aufgrund mangelnden Erfolgs. Dadurch wird Ihr Geschäftsaufbau zu einer Erfolgsgeschichte! Die Wirtschaftskammer wird Ihnen zusätzliche Sicherheit geben, vor allem in gewerberechtlicher und juristischer Sicht. Dann können Sie sich auf Ihren Erfolg konzentrieren. Dafür ist nämlich nur eine Person verantwortlich: SIE!



**Im Mittelpunkt  
unserer Wirtschaftsform  
steht der Mensch!**

# Unser Angebot entspricht den aktuellen Trends der Zeit

„Nichts auf der Welt ist so mächtig, wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist“  
– Victor Hugo

In einer Welt, wo sich laufend und immer schneller die Randbedingungen des Lebens ändern, ist Kontinuität und Ihr Glaube an sich selbst und Ihre Zukunft das Wichtigste. Um die Geschäftspartnerinnen zum Erfolg führen zu können, ist es aber auch erforderlich, ein zeitgemäßes Geschäftsmodell anbieten zu können.

MOBIL – MODERN – MENSCHLICH ist der Slogan des Gremiums in der Wirtschaftskammer, mit dem wir unsere Wirtschaftsform charakterisieren. Warum? Weil wir damit die Trends, die aktuell die Wirtschaft beherrschen, perfekt zusammenfassen können.

## Selbstständigkeit und Selbstbestimmtheit

Menschen suchen nach Möglichkeiten, ihr Leben wieder selbst in die Hand zu nehmen und zu bestimmen, wohin die Reise gehen soll. Dabei ist es wichtig zu verstehen, dass Sie für sich selbst bestimmen müssen, was die Arbeit in dieser Wirtschaftsform für Ihr Leben bringen soll. Denn nur dann macht es Sinn, dafür zu arbeiten.

## Karriere und Familie

Im aktiven Geschäftsaufbau werden Sie häufig Frauen, wie auch Männer treffen, welche sehr gerne auf Karriereschritte im Job verzichten würden, wenn sie dadurch mehr Qualitätszeit für sich und ihre Familie bekommen würden. Speziell berufstätige Frauen müssen zu viel leisten, um Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen, und bleiben dabei häufig selbst auf der Strecke.

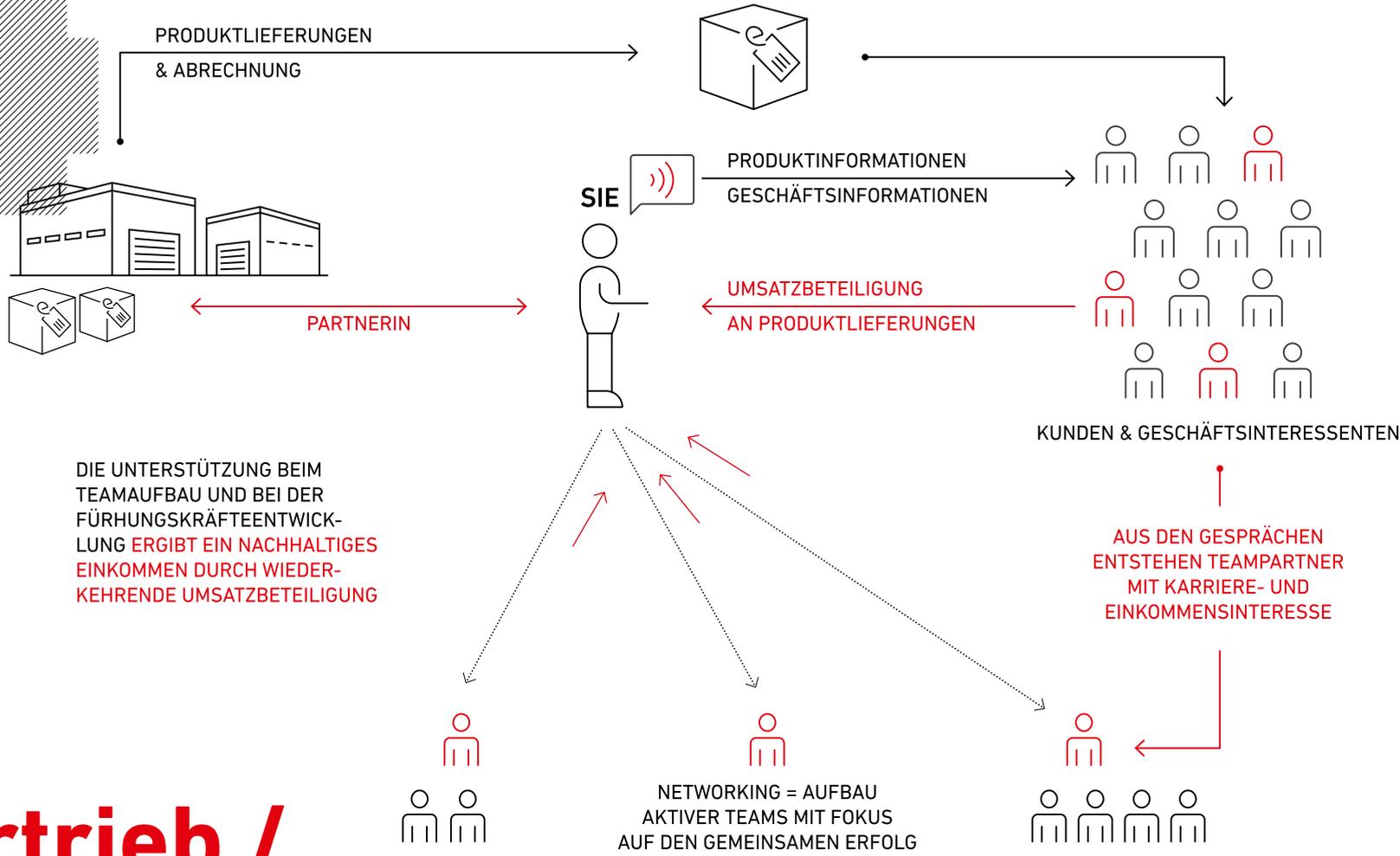
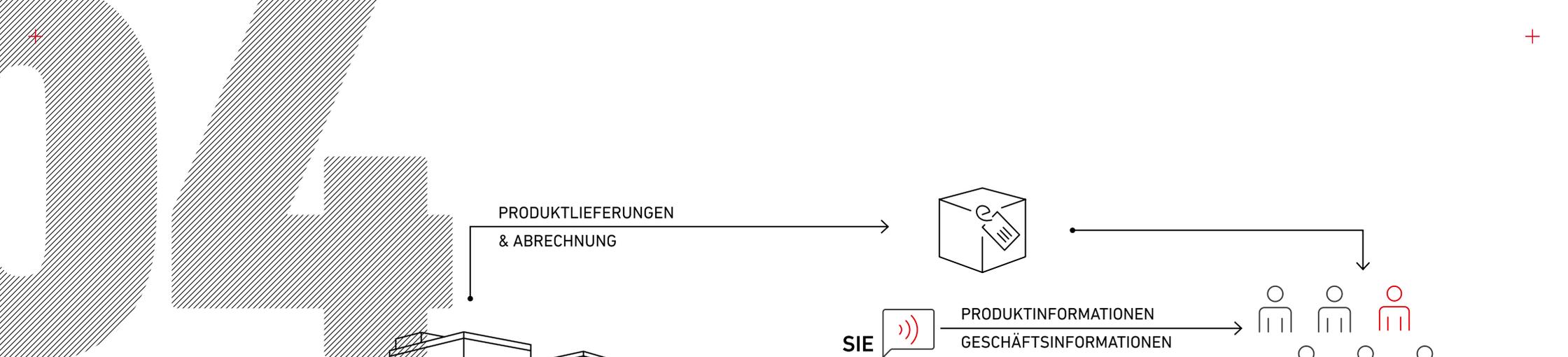
In unserer Wirtschaftsform leisten wir auch viel, um ans Ziel zu gelangen. Aber kein Chef schreibt uns vor, wann und wie viel wir arbeiten. Dies gibt die Freiheit, sich selbst zu organisieren.

## Mobiles Business bzw. Home based Business

Flexibel in Ort und Zeit. Durch die Möglichkeiten, welche uns durch die digitale Welt heutzutage geboten werden, stehen uns hier alle Optionen offen. Wenn es mein Ziel ist, den Sommer in Österreich, aber den Winter im warmen Ausland zu verbringen, steht dem nichts im Wege. Durch die inzwischen alltäglich gewordene, digitale Videokommunikation kann ich Teil meines Teams sein, ohne physisch anwesend zu sein.

## Lokal und International

Viele Partnerfirmen bieten heute die Möglichkeit, über Landesgrenzen hinaus zu arbeiten. Dabei ist aber wichtig, darauf hinzuweisen, dass dies zusätzliche Anforderungen bei der Versteuerung des Einkommens mit sich bringt. Bitte achten Sie hier darauf, mit einem erfahrenen Steuerberater zusammenzuarbeiten.



# Direktvertrieb / Network Marketing in einem Bild

# Unsere Werte im Direktvertrieb

**Ob im Network Marketing  
oder im Produktvertrieb  
– eines ist immer gleich:  
Sie haben ein Team um sich,  
das Sie unterstützt!**

Gerade weil wir im Team erfolgreich sind, sind die Werte unserer Branche – neben den speziellen Handlungsrichtlinien in Ihrem Team – von ganz besonderer Bedeutung.

## Wir lieben Teamwork!

Sie sind ein Teil unseres Teams. Zur wichtigen Stütze werden Sie, wenn Sie Folgendes beherzigen: Im Team gibt es immer ein Geben und ein Nehmen. Und es beginnt immer mit dem Geben! Unternehmerinnen fragen nicht, was sie

für sich selbst herausholen können. Sie wissen, dass man immer profitiert, wenn man ein Teil von etwas Großem ist. Seien Sie bereit, viel zu leisten, dann wird das Team auch immer für Sie da sein.

## Freiheit + Flexibilität = Eigenverantwortung

Die Freiheit zu entscheiden, wann, mit wem und wie Sie arbeiten, macht flexibel. Karriere und Familie lassen sich perfekt vereinbaren. Es kann aber auch passieren, dass man wegen der neuen Freiheit zu wenig arbeitet und trotzdem gute Ergebnisse erwartet. Machen Sie diesen Fehler bitte nicht! Übernehmen

Sie Eigenverantwortung und geben Sie Ihr Bestes. Zu Beginn ist das Ergebnis Ihrer Arbeit direkt proportional zu Ihrem persönlichen Einsatz. Wenn Ihr Team wächst, wird sich das Ergebnis multiplizieren – das ist die Stärke von Network Marketing!

## Loyalität bringt Sicherheit

Sie möchten Sicherheit für sich und Ihre Familie? Dann schaffen Sie sich diese! Mit Ihrem Geschäftsmodell können Sie alles erreichen, was Ihnen wichtig ist. Größte Sicherheit genießen Sie im Team,

das Ihnen immer zur Seite steht. Und diese Hilfe belohnen Sie im Gegenzug durch Loyalität zum Team!

## Leistung wird belohnt, nicht Position!

Alle angesehenen Direktvertriebsunternehmen setzen auf einen Wert, der die Branche charakterisiert, wie sonst keiner: die persönliche Leistungsbereitschaft. Leistung wird belohnt, nicht Position! Die ausbezahlten Provisionen sind stets davon abhängig, welchen Produktumsatz Sie mit Ihrem Team generieren. Und da alle Geschäftspartnerinnen praktisch dieselbe Arbeit tun, egal in

welcher Bonusstufe sie sich befinden, ist die Leistung sehr gut ersichtlich. Diese Vergleichbarkeit wird häufig als „Druck“ empfunden. Vielmehr führt sie aber dazu, dass ehrliche Wertschätzung und Anerkennung erst möglich werden. Erklimmen Sie die Erfolgsstufen und lassen Sie sich feiern. Wir sollten wieder lernen, auf unsere Leistungen stolz zu sein.



# Checkliste für den Start ins Unternehmertum

**Was wird Sie im  
Unternehmertum erwarten?**

Im Direktvertrieb und Network Marketing bieten sich großartige Chancen für Menschen, welche für sich den Wert eines erfolgreichen Geschäftsaufbaues erkennen. Ein professioneller Start ins Unternehmertum ist in dieser Wirtschaftsform mit sehr geringem Risiko möglich. Zu Beginn wird Ihre Geschäftsstruktur noch so klein sein, dass es wie in jeder Selbstständigkeit stets von Ihrem Einsatz abhängen wird, welches Einkommen Sie erzielen. Aber wächst Ihr Team, wird es so wie in großen Unternehmen nicht mehr von Ihrem persönlichen Zeiteinsatz abhängen, wie groß Ihr Provisionsanteil sein wird. Dies bezeichnen wir in der Branche als Duplikationseffekt.

Um diesen Effekt zu erreichen, beantworten Sie bitte gemeinsam mit Ihrem Ansprechpartner im Team folgende Fragen:

- **Welche Ergebnisse erwarte ich aus meiner Aktivität?**
  - für mich?
  - für meine Familie?
  
- **Welche Ziele möchte ich bis wann erreichen?**
  
- **Welche Unterstützung benötige ich für die Umsetzung?**
  
- **Wie viele Stunden pro Woche investiere ich in meinen Geschäftsaufbau?**
  
- **Wann mache ich die Termine im Gründerservice der Wirtschaftskammer für**
  - Gewerbeanmeldung
  - Sozialversicherungsanmeldung
  - Finanzamtsanmeldung

**Seien Sie sich darüber im Klaren, dass Erfolg kein Zufall ist, sondern das Ergebnis von Fokus, Aktivität und Durchhaltevermögen!**

# Hilfe, ich habe Angst vor der Selbstständigkeit

**Sozialversicherung,  
Finanzamt und  
Gewerbeanmeldung  
tun nicht weh!**

Wie in vielen Situationen im Leben, verursacht der Neustart in die Selbstständigkeit aufgrund mangelnden Wissens bei vielen Personen ein mulmiges Bauchgefühl. Das ist aber nicht angebracht. An dieser Stelle möchten wir mit ein paar Schreckgespenstern aufräumen, die Ihnen vielleicht durch den Kopf gehen.

## „Ich muss insgesamt mehr Steuern bezahlen, wenn ich zusätzlich Geld verdiene!“

Für Ihr Einkommen aus dem Hauptberuf ändert sich gar nichts. Lediglich für das zusätzliche Einkommen fallen Steuern an. Aber nicht mehr als für eine

Gehaltserhöhung im Job. Mehr noch: In der Selbstständigkeit werden alle Ausgaben abgezogen und nur für den Rest (Gewinn) bezahlen Sie Steuern.

## „Ich muss doppelt für die Sozialversicherung bezahlen, einmal im Job und zusätzlich in der Selbstständigkeit!“

In Österreich bezahlen wir nicht zweimal für dieselbe Leistung, d.h. Gesundheit und Pension werden grundsätzlich durch die Abgaben als Arbeitnehmerin bezahlt. Wie bei den Steuern fällt nur die Diffe-

renz auf das höhere Einkommen an. Für den Start bietet sich auch die Möglichkeit an, als „Klein-Unternehmerin“ zu arbeiten, um die Versicherungskosten zu minimieren. Informieren Sie sich dazu.

## „Ich darf keine Fehler machen, sonst werde ich vom Gericht bestraft!“

Es ist wieder gleich zu sehen wie im Job. Wo gearbeitet wird, da werden Fehler gemacht. Aber für Fehler, welche nicht absichtlich oder vorsätzlich (betrügerisch) gemacht werden, wird man auch als Selbstständiger im Normalfall nicht

bestraft. Bin ich dafür verantwortlich und muss ich dafür geradestehen? Natürlich, aber das muss ich im Job auch! Halten Sie sich einfach an die Gewerberegeln. Bei Unklarheiten hilft die Wirtschaftskammer gerne!

Zusammenfassend sei an dieser Stelle noch einmal gesagt: Es gibt an einer Selbstständigkeit nichts zu befürchten, solange Sie seriös und zum Vorteil Ihrer Kundinnen und Interessentinnen arbeiten. Sie übernehmen die Eigenverantwortung und ernten dafür auch die Früchte des Erfolgs, wenn Sie nachhaltig arbeiten.

# Auf geht's - Gute Reise!

So, Sie wissen nun, wohin Sie wollen. Sie haben einen Plan, wie Sie dorthin kommen wollen. Und Sie wissen, dass es Hürden geben wird auf dem Weg zum Erfolg. Es ist nun an der Zeit, eine Entscheidung zu treffen. Verinnerlichen Sie zum Abschluss folgende Gedanken und legen Sie los – Wir begleiten Sie auf dem Weg zum Erfolg!

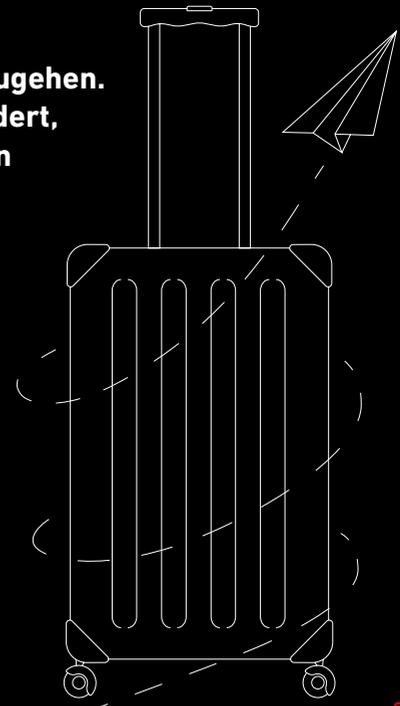
„Wenn du an etwas arbeitest, das dir wirklich wichtig ist, musst du nicht angetrieben werden. Die Vision zieht dich.“  
– Steve Jobs

„Es ist okay, Angst zu haben. Aber geh da raus, öffne dich, liebe, mache Fehler, lerne und werde mit jedem Schritt, den du machst, stärker und weiser.“  
– Unbekannt

„Erfolg ist die Fähigkeit, von einem Misserfolg zum anderen zu gehen, ohne seine Begeisterung zu verlieren.“  
– Winston Churchill

„Das größte Risiko ist, keine Risiken einzugehen. In einer Welt, die sich sehr schnell verändert, ist die einzige Strategie, die das Scheitern garantiert, keine Risiken einzugehen.“  
– Mark Zuckerberg

„Das Schlimmste, das mir passieren kann, ist so zu sein wie alle anderen. Ich hasse das!“  
– Arnold Schwarzenegger



# Kontakt

Landesgremium Direktvertrieb, Wirtschaftskammer Tirol

Wilhelm-Greil-Straße 7

6020 Innsbruck

Telefon: +43 5 90 90 5-1284

Fax: +43 5 90 90 5-51284

E-Mail: [stefanie.spoerr@wktirol.at](mailto:stefanie.spoerr@wktirol.at)

# Impressum

Herausgeber:

Landesgremium Direktvertrieb, Wirtschaftskammer Tirol

Wilhelm-Greil-Straße 7

6020 Innsbruck

Für den Inhalt verantwortlich:

Obmann DI Michael Forster

Text: Fberg Marketingsolutions e.U., oberhollenzer kommunikation

Layout und Design: northlight creative



The background of the page features a light gray grid of dashed lines. Overlaid on this grid are white, wavy contour lines that resemble a topographic map, creating a textured, layered effect.

WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL  
LANDESGREMIUM  
DIREKTVERTRIEB  
STAND 2022