

Mehr Wissen. Mehr Business.

Smile



DIREKTBERATER
Mobil. Modern. Menschlich.

DIREKTVERTRIEB WIEN. The next level. 4-2024



6 **Motivation 2024:**

Zufrieden

ankommen!

Was war und was soll sein?

Neue Wege entdecken 2025!

22.
Jänner 2025
KICK-OFF
Event Seite 14
Showtime!



Hier geht's
zum E-Paper

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

EIN FACHMAGAZIN VON DIE & GROUP INFO EXCLUSIV P.b.b. Österreichische Post AG G241 MZ022032 Ausgabe 14/2024 INFO-Magazin der WKÖ - Fachgruppe Direktvertrieb, 1020 Wien, Straße der Wiener Wirtschaft 1, Retouren an „Postfach 555“, 1008 Wien* | Foto: Dragan/WKÖ

EVENTS & ÖFFENTLICHKEITSARBEIT



Kick off mit Tobi Beck

Mit Tobias Beck begeisterte ein Kenner der Branche rund 400 Direktberater im Haus der Digitalisierung in Tulln. Seine Bestätigung: „Direktvertrieb ist die **Persönlichkeitsentwicklungsuniversität** mit Marketingplan!“



Next Level Impulse

Diese **Motivationstournee** vermittelte Neugründern und Durchstartern mentale Stärke. In allen NÖ-Vierteln gaben best practice- Keynote-Speaker Tipps zu Business Themen und wie man sich als Direktberater positioniert.



Stimme & Sichtbarkeit

Wissen gibt Sicherheit und Workshops sind das ideale Lernformat. Die „**Stimme**“ ist das Werkzeug des Erfolgs und die „**Sichtbarkeit**“ die Plattform dafür. Diverse Workshops mit Experten waren der Booster 2024.

WEITERBILDUNG & NEXT LEVEL IMPULSE



DIGI-Lehrgang

Direktberater werden mit den neuesten Entwicklungen vertraut gemacht und konkrete Handlungsanliegen vermittelt. Der Einstieg ist jederzeit möglich dank WIFI-Lernplattform. **Der TOP-Lehrgang 2024.**



Steuerschulung

Die **Live-Online Schulung** für Anfänger und Fortgeschrittene übertrifft alle Einschaltquoten. Durch die Chat-Funktion können Fragen gestellt werden. Mit den Antworten steuern Teilnehmer zum Erfolg 2024.



WIFI-Kurs-Zertifikat

Der Kursklassiker „Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“ wird vom Gremium gefördert und ist die „**Kaderschmiede**“ für jeden Direktberater. Seit 2024 ist der Kurs auch als Online-Kurs in ganz Österreich buchbar.

IMAGE & SOZIALES MARKETING



Branchenreport neu

Das Werk ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage unter den aktiven Direktberatern zu ihrer persönlichen und wirtschaftlichen Situation als Unternehmer in der Branche. **Zahlen, Fakten, Tendenzen 2024.**



Möwe-Scheck

Hinschauen und nachhaltige Taten setzen, wenn es um Prävention gegen Gewalt von Kindern geht. 65 Workshops an Volksschulen wurden bereits durch Direktberater realisiert. Spendensumme bis 2024: **Über €118.000,-.**



Die „Wunderwelt“

Mit diesem Messeformat wurde eine **Sichtbarkeitsinitiative** gestartet, die es Direktberatern und deren Marken ermöglicht, sich regional einem breiten Konsumentenkreis zu präsentieren. 2024 waren alle Plätze ausgebucht.

QUER DURCH ALLE DIREKTVERTRIEBSMARKEN & PRODUKTSPARTEN.



Fotos: www.die8.com

Sie haben die Wahl,

SICH IN DER AUSSICHTSREICHSTEN HANDELSFORM DER WELT DIE BESTE INTERESSENSVERTRETUNG ZU SICHERN.

Das Gremium Direktvertrieb ist als Interessensvertreter der Branche Partner von über 8.000 Direktberatern in Wien und NÖ und ist Wegbereiter und Wegbegleiter in dieser wachsenden Handelsform.

Mit unbezahlbaren Mehrwertleistungen für Ihren persönlichen Erfolg.



Gewerbeschein und Golden Card kostenlos!

Start up ohne Risiko mit EPU-Service

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



4 WIFI-Kurs-Module mit Förderung!

Geförderter WIFI-Kurs mit Berater-Zertifikat

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



Digital-Lehrgang zu 100% gefördert!

Lehrgang „Digitale Kommunikation“

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



Events & Workshops kostenlos oder ermäßigt!

Einladungen zu Events & Meetings

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

Sie haben die Wahl, in drei Schritten die Entwicklung der Branche mitzutragen:

Wirtschaftskammerwahlen 10.-13. März

Wahlkartenantrag stellen 2025 siehe Seite 5!

Bitte achten Sie auf die Beilage: Wahlkartenantrag!
Ihre Stimme zum Wohle der ganzen Branche!



**„Direkt
betrachtet!“**

Meet, greet & eat im Hotel Daniel: Save the „Frühstücks“-date 11.2.25

Das letzte Kennenlernfrühstück am 10.9. war wieder sehr gut besucht. Obfrau Elisabeth Buttura und ihre Stellvertreterin Sylvia Moser, sowie der Geschäftsführer Andreas Gurchianu freuten sich, wieder Mitglieder unseres Gremiums kennenzulernen und gleich vorort Fragen zu beantworten.

Wenn Sie das Service dieses Treffens noch nicht in Anspruch genommen haben, freuen wir uns, Sie im Hotel Daniel begrüßen zu dürfen. Melden Sie sich verbindlich im Gremium telefonisch an oder per Mail direktvertrieb@wkw.at

„Das Vergleichen ist das Ende des Glücks und der Anfang der Unzufriedenheit“ (Sören Kierkegaard (Theologe und Philosoph))

Das Präsidium der Wirtschaftskammer Wien hat beschlossen Frau Elisabeth Buttura für Ihre wertvollen Leistungen um die Wiener Wirtschaft am 25.9.2024 die Silberne Ehrenmedaille zu verleihen. Es ist unvergleichlich, was die Ehrenträgerin im Ausschuss des Gremiums Direktvertrieb zum Wohle aller Mitglieder geleistet hat. Stets um Einheit und Schlagkraft als Team und für das Berufsbild und ein positives Image des Direktvertriebs bemüht. Danke, liebe Elisabeth!

Im Bild: Obfrau Elisabeth Buttura (blaues Kleid), links von ihr Margarete Gumprecht, Spartenobfrau des Handels, hinter den Beiden Direktor Mag. Meinhard Eckl

Silberne Ehrenmedaille: Auszeichnung für Obfrau Elisabeth Buttura



Foto: Dragan / WKW-Wien

Wenn 500 Unternehmer aus 37.000 Wiener Handelsbetrieben feiern, dann ...

hat das einen guten Grund:
Im Rahmen des „Abend des Wiener Handels“ in den Sofiensälen wurde der prestigeträchtigen Handelshermes an 3 Paradeunternehmer und an Herbert Turek verliehen.

Gerade der „Sonderpreis Lebenswerk“ würdigte die herausragende Persönlichkeit von Herbert Turek. Sein Schaffen zeichnet sich durch nachhaltiges Engagement, Fairness und soziale Verantwortung aus. Sein Wirken ging weit über rein wirtschaftliche Interessen hinaus und prägte den Wiener Handel in besonderer Weise.

Ein besonderes Highlight des Abends war die Keynote des Boxweltmeisters und Unternehmers Henry Maske, der mit den Worten „Nur wer aufgibt, hat verloren!“ den Unternehmertegeist der Wiener Händler bestärkte.



Foto: Dragan / WKW-Wien

Obfrau Elisabeth Buttura und Obfrau-Stv. Sylvia Moser waren die würdige Vertreterinnen der 7% EPU, die im Direktvertrieb die Wiener Handelslandschaft mobil, modern und menschlich bereichern. Für das kulinarische Wohl der Gäste war bestens gesorgt: MODUL-Schüler:innen verwöhnten die Gäste mit einem exquisiten Galadinner.



Der „Professor“ und seine Botschafterinnen

Es war wieder einmal inspirierend und motivierend am 25. Oktober beim „Mind-Changer-Workshop“ in St. Pölten. Immer dann, wenn der Direktvertriebs-„professor“ Michael Zacharias auf der Bühne steht, macht sich Hoffnung breit und eine große Bereitschaft, die Dinge - Ja, jetzt pack ich´s an - zum noch Besseren zu ändern. Das Wiener Powerduo Elisabeth Buttura (Obfrau) und Sylvia Moser (Obfrau-Stv.) holten sich frische Impulse für die mehr als 2.500 Mitglieder (siehe Seite 10).



Der 65. Scheck für VS Friedersbach

Auf Initiative von Direktberaterin Anita Schaffer konnte mit großer Freude der 65. Spendenscheck für die VS Friedersbach an VD Monika Rauch übergeben werden. „Hier den Eltern und Pädagogen eine Unterstützung zu bieten, ist sehr wichtig“, betonte auch BGM Mold.



Elisabeth Buttura
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
Wirtschaftskammer
Wien

Liebe Direktberater, begeben wir uns auf **Spurensuche!**

Was war und was wird sein? Sie haben die Wahl!

Über 30 Jahre Gremium Direktvertrieb in Österreich, geprägt von Wachstum. Umsatzzuwächse, steigende Mitgliederzahlen, verbesserte Rahmenbedingungen, zertifizierte Unternehmerkompetenz und ein zunehmendes Alleinstellungsmerkmal des Direktvertriebs in der Sparte Handel treffen auf eine herausfordernde Zukunft. Im stationären Handel schaut man mit vorsichtigem Optimismus in die Wintersaison. Wir sind immer bemüht, relevante Themen für den Direktvertrieb zu kommunizieren, um Ihnen einen zusätzlichen Überblick über unsere Branche und über vergangene Veranstaltungen und künftige Schulungsmöglichkeiten zu verschaffen. Der Direktvertrieb begibt sich ständig auf Spurensuche, um mit Qualität und Kreativität unsere Teampartner und Kunden immer wieder aufs Neue begeistern können.

Mit gemeinsamen Werten sind wir die Begeisterungsbranche!

Mit gemeinsamen Werten, Zielen und Erfolgen sind wir DIE Begeisterungsbranche. Wir Networker sind Mentoren, und ich hoffe, Sie sehen genauso positiv in die Zukunft wie ich, auch was die Wirtschaftskammerwahlen 2025 betrifft. Nehmen Sie bitte von Ihrem Wahlrecht Gebrauch und helfen Sie mit Ihrer Stimme mit, die Zukunft des Direktvertriebs in Österreich zu stärken.

Beantragen Sie Ihre Wahlkarten, siehe Fußleiste unten!

Zufrieden ankommen! Eine Jahresbewertung.

Selbstzufriedenheit ist die Basis, um sich und die Aussenwelt zu begeistern. Ihr Denken, Fühlen und Handeln ist darauf ausgerichtet, Ziele zu erreichen. Mehr denn je wird es also notwendig sein, von vertrauensvollen „Wachstumsarchitekten“ begleitet zu werden, die Wege bereiten und Sie zum Erfolg führen. **Starten Sie Ihr next level, lesen Sie mehr darüber auf Seite 6 im Magazin!**

Save the date: Speakernight am 22. Jänner 2025

8 Top-Speaker bringen in 8 Minuten Ihre Expertise auf den Punkt. Mit diesem fantastischen Eventformat, mit inspirierenden Keynotes in einer unglaublichen Themenvielfalt eröffnen sich für Direktberater neue Perspektiven.

Lesen Sie mehr über das Kick off-Event auf Seite 12 im Magazin!

Ich wünsche Ihnen frohe Festtage und viel Erfolg, Gesundheit und Zufriedenheit im Neuen Jahr, herzlichst Ihre

Elisabeth Buttura

Smile!



Gut zu wissen!

Online-Wahlkartenantrag ab 25.11.2024 möglich!

Beachten Sie bitte, dass der beigelegte Wahlkartenantrag **nur für Einzelunternehmer** gilt.

Sie haben die Wahl, in drei Schritten die Entwicklung der Branche mitzutragen:

- 1. Wahlkartenantrag stellen - siehe A4-Beilage - & ausfüllen**
- 2. Unterschreiben**
- 3. An die Geschäftsstelle der Hauptwahlkommission der WK Wien senden!**

Der Wahlkartenantrag für juristische Personen (Gesellschaften und sonstige Rechtsträger) kann ab 25. November online beantragt werden unter <https://wahlkartenantrag.wko.at> oder per Mail an: wahlkarten@wkw.at

Motivation



Zufrieden ankommen!

Foto: pixabay.com

Sie kennen das: „Wie waren Sie mit uns zufrieden, herzlichen Dank für Ihre Bewertung.“
Wie aber bewerten Sie sich selbst als Unternehmer? Werden Sie zufrieden ankommen am Jahresende und kommen Sie bei Ihrem Kunden mit einem Smile an?

Zufriedenheit ist ein wichtiges Ziel des Wachstumsstrebens. Sie, als selbstständiger Direktorberater und Freigeist sind vom Routinehamsterrad gestiegen, und dennoch: Wir wollen immer mehr von uns und kommen nie an, ruhen nicht in uns. Macht sich durch das ewige Vorwärtsdrängen ein Gefühl der Unvollkommenheit breit?

Das Verlangen nach Wachstum wird auch angestachelt durch eine Perspektive des Mangels. „Wer mit sich selbst sehr kritisch umgeht, kann nicht zur Selbstgenügsamkeit gelangen“, sagt Tobias Esch, Arzt und Professor für Gesundheitsförderung an der Uni Witten. Selbstzufriedenheit ist die Basis für das Bei-sich-Ankommen.

Was war? Antworten zur Jahreswende für Ihre +Bewertung

Machen Sie einen Jahresrückblick und stellen Sie sich ein paar gute Fragen: Von welchen Menschen wurde ich dieses Jahr inspiriert, gepusht, motiviert, zum Nachden-

Kraftvolle Fragen für Ihren Jahresrückblick:

1. Wie war das Jahr rückblickend?
2. Was waren Ihre Lektionen, und was haben Sie daraus gelernt?
3. Welche Schwachstellen haben Sie entdeckt?
4. Welche wichtigen Entscheidungen haben Sie getroffen?
5. Wie haben sich Ihre Werte und Ihr Blick auf das große Ganze verändert?
6. Was waren Ihre Erfolge?
7. Wie waren Ihre Beziehungen und wie sollen sie im neuen Jahr sein?
8. Welchen Menschen sind Sie dankbar?
9. Wer sind Sie heute?
10. Wie geht es weiter, sind Sie bereit, loszulassen?

.....
Wenn Sie sich weitere gute Fragen stellen, finden Sie auch gute Antworten.

ken gebracht? Was war meine „General-Ausrede, die mich davon abgehalten hat, gesteckte Ziele zu erreichen? Was waren meine Erfolge? Mit einer strukturierten und überlegten Jahresreflexion - geben Sie dabei den Erfolgen und auch den Misserfolgen genügend Raum - können Sie klar erkennen, an welchen Schrauben noch zu drehen ist und in das neue Jahr sinnvoll starten.

Zufriedenheit ist ein wichtiges Ziel des Wachstumsstrebens

Der innere Frieden dabei liegt im Lassen, mehr „Nichts“ also, aber Vorsicht, es könnte die gefährliche Frage nach dem Sinn des Lebens aufkommen. Beantworten Sie lieber die Frage, was Sie sich selbst Gutes tun könnten, um dieses Jahr entspannt und mit Freude abzuschließen und zu feiern.

Erfolg ist, wenn Sie am Jahresende zurückblicken, Ihre Eigenbewertung Ihnen ein Lächeln ins Gesicht zaubert und Ihre Seele Frieden findet.



Elisabeth Buttura
Obfrau des Gremiums
Direktvertrieb in der
Wirtschaftskammer
Wien

Was war
und was soll sein?
Es ist wichtig, Wege zu
entdecken, wie Sie sich
in Ruhe finden
und zum mentalen
Wachstumsarchitekten
Ihrer Zukunft werden,
gemeinsam mit dem
Gremium Direktvertrieb.
Sie haben die Wahl.

Wegbereiter und Wegbegleiter für Wachstum

Die österreichischen Wirtschaftsprognosen für 2025 schauen nicht so rosig aus. Bei Gesprächen mit Kollegen aus anderen Branchen bin ich immer dankbar dafür, im Direktvertrieb „gelandet“ zu sein. Natürlich sind wir in unserer Branche auch von äußeren Einflüssen abhängig, aber das Meiste liegt in unseren Händen, so auch die Balance zwischen Arbeit und Freizeit. Die meisten von unseren Mitgliedern im Direktvertrieb bauen sich neben ihrem Hauptberuf ein eigenes Geschäft auf. Also genau genommen eine Doppelbelastung auf der einen Seite der Waagschale. Umso wichtiger ist es mehr Gelassenheit, mehr innere Unabhängigkeit und die Fähigkeit, nicht jeden kleinen Konflikt persönlich zu nehmen, zu entwickeln.

Sie müssen nicht alles alleine machen, auch wir vom Gremium sind für Sie da! Auch finden Sie in Ihrer Upline oder bei Branchenkollegen vertrauensvolle „Wachstumsarchitekten“, die Sie bei Ihrem Geschäftserfolg ebenso begleiten und unterstützen. Die andere Seite dieser Waagschale fülle ich persönlich mit Familie und Freunden, Humor, positivem Denken, Entfaltung meiner Kreativität, Reisen, digitaler Neugier, Bewegung, Beauty, gutes Essen genießen, Neues entdecken und Entspannung. Sich verwöhnen ist keine Frage von Luxus, sondern ein Zeichen der Selbstachtung. **Die Vision:** Ihre optimale „Waagschale“ für Ihren mentalen Freigeist ebenso wie für ihren kreativen Unternehmergeist zu sein.

www.derdirektvertrieb.at/wien



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

Bereit für das next level?
Sie haben die Wahl.

Was soll sein 2025?

Natürlich, Sie sind Unternehmer. Ihr Denken, Fühlen und Handeln ist davon durchdrungen, mehr haben zu wollen und sich selber mehr zu optimieren.

Im Ergebnis wird die Geschwindigkeit des Machbaren auf die Spitze getrieben, auch weil Sie sich nicht nur mit dem Nachbarn und dem Mitwerb, sondern über das Internet auch mit der ganzen Welt vergleichen. Mehr denn je wird es also notwendig sein, von vertrauensvollen „Wachstumsarchitekten“ begleitet zu werden, der Wege bereitet und Sie zum Erfolg begleitet.

2025 setzen wir weiterhin auf optimierte Unterstützung für unsere 6000 Direktberater durch gezielte Aus- und Weiterbildungsangebote, um ihren Geschäftserfolg als Unternehmer zu steigern.

Das Image des Direktvertriebs in der Öffentlichkeit zu fördern und die Chancen dieser Branche aufzuzeigen ist ebenso ein Kernanliegen. Es geht stets um Einheit und die Schlagkraft als Team, als Netzwerk und die Sichtbarmachung als alternative Einkaufsquelle abseits von E-Commerce, es geht um die Positionierung als „größtes Einkaufszentrum“ mit breitem Produktsortiment und kompetenten Beratern, die sowohl digital als auch offline persönlichen Service und Kundenähe bieten.

Verbesserte Rahmenbedingungen wie die Erhöhung von Umsatzgrenzen und vermehrte Absetzbarkeit von Overheadkosten wie auch Reisekosten stärken die Branche und verleihen Attraktivität.

Die Vision: Wissen über Direktvertrieb in die Schulausbildung zu integrieren, wollen wir langfristig umsetzen.

www.derdirektvertrieb.at/noe

Blitztherapie gegen digitale
Nebenwirkungen gefällig?
ANITRA ESSLER
Kick-off Direktvertrieb NÖ - 29.1.2025
BÜHNE IM HOF - ST. PÖLTEN



Kick-off Direktvertrieb WIEN - 22.1.2025
VINDOBONA - WIEN

SPEAKERNIGHT
8 Speaker x 8 Minuten
= 64 Minuten wissen pur!



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

Mit KI = kreativen Ideen ein Lächeln bei Kunden entwickeln!

Die umsatzstärksten Wochen des Jahres stehen vor der Tür, und es ist an der Zeit, den Fokus auf das zu legen, was wirklich zählt: die Freude und das Lächeln Ihrer Kunden. In dieser Hochsaison haben Sie die Chance, nicht nur Umsatz zu generieren, sondern auch Herzen zu gewinnen. Kunden erinnern sich gerne an den Ort, an dem sie freundlich und kompetent beraten werden.

Nutzen Sie die Kraft der KI, um kreative Wege zu finden, Ihre Kunden zu erfreuen und die Beziehung zu ihnen zu stärken. Die Möglichkeiten sind schier endlos! Ob es darum geht, personalisierte Nachrichten zu verfassen, kleine Überraschungen zu planen oder kreative Anreize zu schaffen – die KI kann Ihnen helfen, die richtigen Worte und Ideen zu finden. Nutzen Sie Tools wie ChatGPT, um Vorschläge zu erhalten, die Ihre Kunden begeistern. Fragen Sie die KI, wie Sie Ihre Produkte auf eine spielerische Art und Weise präsentieren können, die Freude und Begeisterung weckt. Ein weiterer Ansatz könnte sein, mit der KI nach Ideen für interaktive Elemente zu fragen, die den persönlichen Kontakt stärken. Die Integration von KI in Ihren Alltag als Direktberater bedeutet nicht nur, effizienter zu arbeiten, sondern auch, auf die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Kunden einzugehen. Lassen Sie sich inspirieren!

Zertifikatskurs: 100% Förderung!

„Informativ und empfehlenswert“, so der einstimmige Tenor.

14 Direktberater haben den WIFI-Kurs „Direktberater - Chance für die Zukunft“ erfolgreich absolviert und wurden mit dem (Kompetenz) Zertifikat ausgezeichnet.

Dieser WIFI-Kurs ist als Klassiker der Bestseller unter den Bildungsangeboten. Der 4-modulige Kurs ist eine Top-Ausbildung für Neu- und Durchstarter im Direktvertrieb, jeweils von Experten vorgelesen. Österreichweit findet auch ein Live-online-Kurs statt, damit wird es künftig noch einfacher sein, sich zum „Zertifizierten Direktberater“ zu qualifizieren.

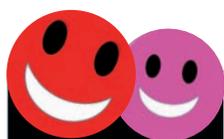


Förderung für Mitglieder ab 2025:

Die Teilnahme an diesem Kurs wird übrigens vom Gremium Direktvertrieb Wien zu 100% gefördert, Information und Förderantragstellung; direktvertrieb@wkw.at

Update: Digitale Kommunikation

Fast 300 Direktberater können sich nicht irren, so viele Teilnehmer zählt der Online-Lehrgang „Digitale Kommunikation für DirektberaterInnen“ bereits. Und es werden täglich mehr, denn die Anmeldung zum Lehrgang ist jederzeit möglich! Ständig werden innovative Formate und Themen überlegt, um in der digitalen Welt am Puls der Zeit zu sein. Daher arbeiten wir auch bereits intensiv an den Lehrgangsmodulen für 2025. Auf unsere „All Stars“ wird man nicht verzichten müssen: Rechtliche Fragestellungen und Storytelling in Social Media sind immer aktuell und brennen ja laufend unter den Fingern. 2025 haben wir die ersten Module zur Künstlichen Intelligenz im Lehrgang: Wie hilft uns die KI beim Planen unserer Themen oder Formulieren unserer Postings in Social Media? Da gehen wir 2025 noch mehr in die Tiefe.



WIFI - KURS

„Direktvertrieb - Chance für die Zukunft“

28. und 29. März 2025 - WIFI Amstetten
4. und 5. April 2025 - WKNÖ-Bezirksstelle Zwettl
13. und 14. Juni 2025 - WIFI St. Pölten

MIT ZERTIFIKAT

FÖRDERUNGEN: 100% durch das Gremium

ANTRAGSTELLUNG: direktvertrieb@wkw.at

Next mit Qualität

Nichts bedroht unseren Wohlstand so sehr wie die Fälschung. Der Wert der Einzigartigkeit in einer Welt voller Kopien ist unbezahlbar. Direktberater sind Originale, das ist die Chance.



Foto: pixabay.com

Niemand will ein Niemand sein

Bring dein ganzes Ich in deine Arbeit ein, tue alles für dein menschliches Grundbedürfnis, wahrgenommen zu werden.

Authentische Sichtbarkeit macht glücklich und das wiederum macht erfolgreicher.

Authentizität hat eine hohen Anziehungscharakter. Im Umfeld von authentischen Persönlichkeiten sammeln sich oft viele Menschen. Dadurch generiert man fast wie von selbst Aufmerksamkeit für sich und sein Business. Man geht in echte Kontakte und wahrhafte Begegnungen, am besten hybrid.

Digital ist das neue „Echt“ auf allen Kanälen

Netzwerken funktioniert heute nicht mehr ohne digitale Plattformen. Doch oft werden angelegte Accounts nur sporadisch gepflegt, oft mangels best practice Kenntnissen. Dabei gibt es eine Menge an hilfreichen Tools - und Workshops dazu sowieso - damit man alle wichtigen Schritte beherrscht, um seine eigene Persönlichkeit, sei es als „Personal Brand“ oder als „Corporate Influencer“ gekonnt und sichtbar zu positionieren, den Austausch mit Kontakte zu pflegen und sein wertvolles Netzwerk zu erweitern.

Doch viele Likes auf sein Profil zu bekommen, bedeutet nicht zwingend, auch eine wirklich gute Sichtbarkeit zu haben, Nur

echte Follower können von Interessenten zu Kunden werden. Mehr denn je sind nachhaltige Dienstleistungen gefragt, Kontakte mit Handschlagqualität.

Die persönliche Performance - face to face: Ich zeige mich!

Wie aber wird man Hauptdarsteller auf seiner beruflichen Bühne?

„Das Geheimnis eines wirkungsvollen persönlichen Auftritts ist eine fesselnde Persönlichkeit mit faszinierender Ausstrahlung“, weiß der Schauspieler und Regisseur Manfred Dungal, und sagt weiters:

„Wie würde sich dein Leben verändern, wenn Auftreten und sich Zeigen kein Thema mehr für dich wäre, weil du einfach immer eine tolle Wirkung damit erzielst. Wenn dein Auftritt nicht gut geprobt ist, wird er wohl ziemlich schrecklich, wenn du aber total motiviert und richtig gut vorbereitet bist, kannst du die wundervollsten Dialoge führen, die spannendsten Monologe halten und die Kunden werden dir an den Lippen kleben. Wir Schauspieler sagen, der Körper ist das Instrument des Schauspielers, also muß unser Instrument gut gestimmt sein.“

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



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

Direktvertrieb und die Magie der Kreativität

Im Direktvertrieb trifft Kreativität auf Unternehmerteil. Direktberater bieten personalisierte Erlebnisse, virtuelle Produktpartys und Workshops an, um Kunden aktiv einzubeziehen. Mit Storytelling wecken sie Emotionen, während Social Media Challenges virale Reichweite schaffen. Exklusive Treueprogramme und kreative Bundles machen Angebote attraktiv. Diese einzigartige Mischung verwandelt den Direktvertrieb in einen Raum für individuelle Erfolgsgeschichten. Das Messe-Eventformat „Wunderwelt Direktberater“ bringt Vermarkter und Konsumenten regional zusammen, face to face.

derdirektvertrieb.at/noe



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

Erfolg braucht eine Geschichte

Erzählst Du im Erstkontakt auch gerne kurz Persönliches zum Ursprung Deines Erfolgs? Wie es angefangen hat und wie Dein Produkt Dein Berufsleben verändert hat? Dieses Gefühl der offenen Kommunikation, ohne gleich nur einen Verkauf zu forcieren, ist spürbar und bleibt nachhaltig in Erinnerung. Es baut Vertrauen zu Deinem Gegenüber auf! Deine Geschichte, deine Erfahrung und Erfolge sind auch ganz wesentlich in der Kunden- und Teampartnergewinnung. Der schnelle Einmalverkauf ist fein, aber vielleicht auch wie eine Sackgasse, wogegen Dein gelebtes, authentisches Wesen der beste Magnet für gute Weiterempfehlungen und das Wachsen Deines Geschäftes ist. Viel Erfolg in Deiner gelebten Sichtbarkeit!

derdirektvertrieb.at/wien

Prof. Dr. Michael Zacharias

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

Foto: Cityfoto.at

Die 7 Wege zu effektivem Network-Marketing

Jeder, der in ein Network-Marketing-Geschäft einsteigt, tut dies mit den gleichen Chancen. Wenn Sie dieses Geschäft wirklich ernsthaft und effektiv betreiben wollen, müssen Sie Ihre eigenen Paradigmen verstehen und lernen, diese zu vollziehen.

Der 1. Weg: Sie sind pro-aktiv. Mit Initiative und Einfallsreichtum setzen Sie Dinge um.

Der 2. Weg: Sie haben schon am Anfang das Ende im Sinn. Diese Vorstellung leitet Sie in allem, was Sie Tag für Tag tun.

Der 3. Weg: Sie tun das Wichtigste zuerst und machen diese Ziele zur Richtschnur Ihres Tuns und lassen sich nicht von Unwichtigem ablenken.

Der 4. Weg: Sie denken „Win/Win“, weil Sie wissen, wie Sie jedem Beteiligten zu seinem Gewinn verhelfen.

Der 5. Weg: Sie versuchen erst zu verstehen, um dann verstanden zu werden.

Der 6. Weg: Sie schaffen Synergien, wünschen sich reiches Feedback und suchen ständig nach Möglichkeiten, wie Sie das, was Sie tun, noch besser machen können.

Der Weg 7: Sie verbessern sich kontinuierlich selbst, sodass Sie auf die Menschen um sich herum besseren Einfluss ausüben können.

„Wachstums“prognosen seit Jahren im Direktvertrieb, Next level - Initiativen für Direktberater.

Was wäre, wenn sich eine ...



„Geistesveränderung“ einstellt?

Es war wieder einmal inspirierend und motivierend. Immer dann, wenn der „Professor des Direktvertriebs“ Michael Zacharias auf der Bühne steht, macht sich Hoffnung breit und eine große Bereitschaft, die Dinge - „Ja, jetzt pack ich's an“ - zum noch Besseren zu ändern.

„Als Interessensvertretung ist es uns ein Anliegen, unseren Mitgliedern TOP Aus- und Weiterbildungsangebote zu offerieren! Danke für das positive Feedback, es war ein inspirierender und motivierender Abend“, betonte die Gastgeberin und Obfrau Mag. Helga Huber, die auch zahlreiche Wiener Kollegen und Obfrau Elisabeth Buttura herzlich begrüßte.

Bei den 120 anwesenden Direktberatern kam ein Leuch-

ten in den Augen auf, und die unternehmerische Glut entflammte.

Das war der „Mind-Changer-Workshop“

„Es war ein unglaublich toller Abend“, lautete die Aussage vieler begeisterter Teilnehmer, der mit einem meet & greet in der Wirtschaftskammer Niederösterreich begann (Foto oben v.l.n.r.: SQM Mag. Johannes Tanzer in Vertretung von NÖ-Bildungsdirektor Mag. Fritthum, Obfrau-Stv. Karolina Neubauer, Prof. Dr. Michael Zacharias, Gründungsobmann KR Walter Stummer, KR Karl-Heinz Sunitsch sowie Obfrau Mag. Helga Huber und Obfrau-Stv. Andy Weinberger).

Prof. Dr. Zacharias, ein Pionier der Branche in Europa, sprach wichtige Punkte an:

1. Die Bedeutung der Arbeit der Funktionäre im Gremium Direktvertrieb.
2. Ausbildungs- und Weiterbildung der Direktberater.
3. Wissen um die Vertriebsform Direktvertrieb in das Bildungssystem integrieren. Danach wurde in zwei Workshopblocks Theorie und Praxis bearbeitet: Prof. Zacharias die Zahlen und Fakten, untermauert mit seiner langjährigen Expertise und KR Karl Heinz Sunitsch mit seinem humorvollen Praxiswissen. Eine gelungene „next level“ Initiative.



Auflage vergriffen - die letzten Exemplare:

PRAXISWISSEN SICHERN!
PROF. DR. MICHAEL ZACHARIAS



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

mit Unterstützung von
STEPHEN E. COVEY
Weltbestseller

Lothar Selwert
König für Unternehmens- und Business-Plan
Michael Zacharias
Pionier für Direktvertrieb und Network-Marketing

BESTELLUNG:

Das Buch für erfolgreiches Unternehmertum im Direktvertrieb! Jetzt noch rasch um € 24,90 erwerben!

level
Next mit Input

Querdenker landen ganz woanders, weil sie über den Tellerrand hinausschauen, an die Grenze gehen. Kreative Optimierungspunkte gibt's auch in der Buchhaltung, aber verantwortungsvoll begleitet. Das Credo: Lieber vordenken, damit man später nicht nachdenken muss.

Rechtzeitig Chancen erkennen, Risiken aufzeigen und langfristige Strategien entwickeln, damit Erfolg steuerbar ist.



STEUER

Mag. Sabine
Kusterski
Steuerberaterin

www.kusterski.at

DIE STEUERSTUFEN 2025:

Einkommen bis 13.308	steuerfrei
Einkommen 13.309 bis 21.617	20 %
Einkommen 21.618 bis 35.836	30 %
Einkommen 35.837 bis 69.166	40 %
Einkommen 69.167 bis 103.072	48 %
Einkommen 103.073 bis 1.000.000	50 %
Einkommen über 1.000.000	55 %

(Angabe der Schwellenwerte in €)

Kleinunternehmer „wachsen“

Was ändert sich, wenn die Umsatz-Kleinunternehmergrenze ab 2025 auf 55.000 Euro angehoben wird?

Im Rahmen des Progressionsabteilungsgesetzes wird die in § 6 Abs 1 Z 27 USG geregelte österreichische Umsatzgrenze für Kleinunternehmer von bislang EUR 35.000,- (netto) auf 55.000,- (brutto) geändert. Die Kleinunternehmergrenze in Höhe von EUR 55.000,- darf weder im laufenden noch im vorangegangenen Kalenderjahr überschritten werden. Bei einer Überschreitung dieser nationalen Grenze von nicht mehr als 10% kann die Befreiung noch bis zum Ende des Kalenderjahres in Anspruch genommen werden, im darauffolgenden Kalenderjahr tritt dann die Steuerpflicht ein.

Wird die 10% Toleranzgrenze hingegen überschritten, so entfällt die Befreiung sofort für jenen Umsatz, mit dem die Grenze überschritten wird und für alle danach ausgeführten Umsätze.

Bei der Ermittlung der Kleinunternehmergrenze gilt: alle im Inland steuerbaren Umsätze an Unternehmer und Nicht-

unternehmer, die auch innergemeinschaftliche Lieferungen und innergemeinschaftliches Verbringen umfassen.

Kann der Kleinunternehmer nun sein Direktvertriebs-Unternehmen unter bestimmten Voraussetzungen auch in einem anderen EU-Mitgliedsstaat betreiben? Ja, unter bestimmten Voraussetzungen. Mehr Infos darüber unter: www.kusterski.at

Was sich noch ändert:

Einheitliches Kilometergeld, unabhängig vom verwendeten Fahrzeug geben, und zwar einheitliche 50 Cent pro Kilometer. Der Kostenersatz bei der Öffi-Nutzung auf Dienstreisen soll ebenfalls attraktiver werden.

Tages- und Nächtigungsgelder für Inlandsdienstreisen werden ebenfalls erhöht. Das Tagesgeld wird auf 30 Euro angehoben, das Nächtigungsgeld auf 17 Euro.

Der Kinderzuschlag wird für alleinverdienende bzw. erwerbstätige alleinerziehende Personen mit geringem Einkommen in Form eines erhöhten Absetzbetrages von 60 Euro pro Monat und Kind ins Dauerrecht übernommen.

Steuerliche Maßnahmen im Zusammenhang mit der Hochwasserkatastrophe

Empfangene Leistungen aus dem Katastrophenfonds sind für Opfer steuerfrei, unabhängig von der Einkommens- und Vermögenssituation, da Hilfsbedürftigkeit anzunehmen ist.

Ersatzbeschaffungen, sofern diese der Betriebsfortführung (Home office) dienen, also Neuanschaffungs- oder Folgekosten sind ohne Selbstbehalt als außergewöhnliche Belastung steuerlich abzugsfähig (Sanierung, Reparatur, Raumtrocknung etc.). Dazu müssen dem Finanzamt die von den Gemeindekommissionen über die Schadenserhebung aufgenommene Niederschrift mit Rechnungen vorgelegt werden. Im Falle eines hochwasserbedingten Ausscheidens eines Wirtschaftsgutes vor Ende der vierjährigen Mindestnutzungsdauer unterbleibt eine Nachversteuerung eines geltend gemachten Investitionsfreibetrages und investitionsbedingten Gewinnfreibetrages.

Achtung: Unvorhersehbare Aufwendungen oder Einnahmehausfälle, die ein Ausbleiben des Gesamterfolges bewirken, führen nicht zu einer Qualifizierung einer Betätigung als Liebhaberei.

Wird zur Finanzierung der hochwasserbedingten Kosten ein Darlehen aufgenommen, so können die anfallenden Darlehensrückzahlungen samt Zinsen als außergewöhnliche Belastungen berücksichtigt werden.

Danke!



12 JAHRE. ÜBER 118.000 EURO. 65 WORKSHOPS.



Trau dich-Spendenabo

Nur aus starken Kindern können starke Menschen werden.

NÖ-IBAN: AT54 2011 1800 8090 0001 WIEN-IBAN: AT27 2011 1800 8090 0002

SPENDE

EINEN PRÄVENTIONSWORKSHOP AN EINER VOLKSSCHULE



Weitere Infos über Erleichterungen, Befreiungen oder Fristverlängerungen finden Sie unter www.kusterski.at

Speaker

22.1.2025

Mit diesem fantastischen Eventformat bieten wir inspirierende Keynotes in einer unglaublichen Themenvielfalt von 8 best-expert Speaker, die ihr Wissen in jeweils 8 Minuten auf den Punkt bringen und damit neue Perspektiven eröffnen.

Das Programm ab 18.30 Uhr

On stage: Lernen von 8 Top-Expert-Keynotes

Face to face: Wissen vertiefen an den Expert-Tischen

Ihr Voting: Sie wählen den Experten für künftige Workshops

Networking: Kulinarisches und Musikalisches
(Programmänderungen vorbehalten!)

Vindobona

1200 Wien, Wallensteinplatz 6

Anmeldung: direktvertrieb@wkw.at

Der Kick-off im Vindobona ist Edutainment pur:

Die 8 Speaker x 8 Minuten = 64 Minuten

Wissenschätze heben, Impulse umsetzen lernen!

Speakernight des Direktvertriebs

Im Direktvertrieb geht es darum, gemeinsam ein großes Ziel anzupeilen, einen herausfordernden Erfolg einzufahren. Etwas anzustreben, dessen Erreichen sich absolut lohnt, das alle Energien mobilisiert und fokussiert.

Eine gemeinsame Richtung, die alle Beteiligten inspiriert und elektrisiert. Entsprechend herausfordernd sind die einzelnen Persönlichkeitsmerkmale, die der „Einpersonenmarke Direktberater“ eine originelle Performance auf der Businessbühne garantieren.

Diese Speakernight bietet unterhaltende Fortbildung und eine unglaubliche Themenvielfalt durch 8 Top-Speaker.

Die Überraschung wird gelingen, doch die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg im Direktvertrieb sei veraten:

Direktvertrieb ist Teamarbeit, aber was hat das mit dem „Husky-Prinzip“ zu tun?

Es geht stets um Einheit und die Schlagkraft als Team, als Netzwerk, ähnlich einem „Hundeschlittengespann“, damit

der „Schlitten“ nicht ins Schlingern kommt. In seinem Buch erklärt Dr. Klaus Schirmer „Das Husky-Prinzip“, er erzählt von Leithunden, langen Leinen und Freundschaft in der Teamführung. Schirmer bedient sich für den Handlungsablauf des „Husky-Prinzips“, wobei die spezielle Beziehung zwischen Schlittenhunden und ihrem menschlichen Führer, dem „Musher“, als Metapher herangezogen wird. Er zeigt auf, was „Führen mit langer Leine und auf freundschaftlicher Basis“ alles an positiven Elementen und Ergebnissen im unternehmerischen Umfeld bewirken kann, ohne dabei Disziplin oder Ergebnisorientierung zu vergessen.

„Mit Begeisterung zum Traumkunden“ und was weitere 7 Experten dazu raten

Nur noch mit absoluten Traumkunden zusammenzuarbeiten, das ist doch der Wunsch fast aller Solopreneure. Dafür sollte man zuallererst aufhören, immer nur in der Kategorie „Kunden“ zu den-

ken. Kunden sind Menschen. Und Menschen kaufen von Menschen. Wie Sie genau diese Menschen treffen, die perfekt zu Ihnen, Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Angebot passen, wird sich am Expert-Tisch aufklären.

Aber auch im Umgang miteinander lauern viele Stolperfallen. Wer die Business-Etikette kennt, wirkt nicht nur souverän im Umgang mit Geschäftspartnern und Kunden, sondern auch gegenüber Kollegen und Vorgesetzten.

Wie Sie stilsicher Ihre Ziele erreichen, wie Sie mit Leidenschaft verkaufen, wie Sie als Direktberater sich positiv und nachhaltig in den Köpfen Ihrer Kunden verankern, das erfahren Sie von den 8 Experten, die in jeweils 8 Minuten die Erfolgsrezepte auf den Punkt bringen.

Das Ticket für Direktberater ist kostenlos, für Begleitung wird ein Unkostenbeitrag von € 55,- eingehoben.

Anmeldung: direktvertrieb@wkw
Save the date, Einladung folgt!



Motor:



Foto: MG / Denzel

Das ist doch eine **Perspektive!**

Die Traditionsmarke MG muss man nicht erklären. Erklärungsnotstand haben jene, die immer noch auf Elektroautos setzen, wenn es doch hybrid unkomplizierter geht.

Ich muss gestehen, ich bin als 911er Fan Purist und designverliebt. Mein Alter liebäugelt mit einem SUV, und sollte ich meiner „Hausmarke“ tatsächlich untreu werden, dann mit diesen folgenden zwei Hübschen: Der eine heißt SEALU von BYD (rein elektrisch um 41.990,-) und der andere heißt HS PHEV+ von MG (ein Plug-in-Hybrid zum Listenpreis von 39.990,-).



MG definiert Effizienz neu mit einer E-Reichweite von 100 km

Auffälliges, markantes Design: Der neue MG HS PHEV+ vereint sportliche Eleganz mit einem großzügigen Platzangebot für maximale Flexibilität und Komfort.

Das Beste zuerst: Der neue Plug-in-Hybrid mit seiner 21,4-kWh-Batterie ermöglicht eine rein elektrische Reichweite von über 100 Kilometern,

das ist perfekt für den emissionsfreien Stadtverkehr und meist auch ausreichend für landläufige Pendelstrecken. Verantwortlich für die kombinierte Gesamtreichweite von gut 1000 Kilometern ist der kombinierte Antriebsstrang eines 1,5-Liter-Turbobenziners mit einem 135kW Elektromotor. Das dadurch mögliche emissionsfreie Zurücklegen von größeren Strecken und die

erheblichen Kraftstoffeinsparungen heben den MG deutlich von Mitbewerbern ab.

Elegantes Design, funktionale Ausstattung und viel Platz

Der MG steht auf 19 Zoll Rädern, erleuchtet mit LED-Designlicht und ist in fünf Lackierungen bestellbar. Im Innenraum steht eine schwarze oder beige Ausstattung zur Wahl und es dominiert ein reicher Ausstattungskatalog, Highlight ist das zentrale Infotainment Display mit zwei großen 12,3 Zoll-HD-Displays. Dies ist wohl der beste „green deal“ zu einem Preis unter 40 Tausend Euro bei „voller Hütte“. Sowohl der BYD als auch der MG stehen bei Denzel, also einfach rein „denzeln“, zum 90. Jubiläum gratulieren und gustieren. www.denzel.at

KUONI-Reisen:

Kreativ und Originell Neues inspizieren

So könnte man die Philosophie von KUONI Reisen interpretieren. So wie Kunden von Direktberatern face to face Service und Handschlagqualität schätzen, bieten auch 20 KUONI-Reisebüros in ganz Österreich qualitative Angebote mit kompetenter Beratung geprüfter Reisefachleute.

KUONI vergleicht Destinationsangebote und Preise von über 70 Reiseveranstaltern und Hotels weltweit, um Kunden auf eine rundum sorglose Reise zu schicken.

Gerade Unternehmer sind Workaholics, die darauf achten sollten, dass ihr „Motor der Wirtschaft“ nicht ausbrennt, aber wohin führt die Reiselust?

Öfter mal Kurzurlaub machen soll erholsamer sein, also bietet sich ein Städtetrip ebenso an wie 3 Tage oder mehr in einem Luxushotel mit Eigenreise. Wer eine Woche Auszeit plant und nicht weit fliegen will, dem bieten sich winterleichte Sonnendestinationen in Ägypten, der Türkei oder den spanischen Inseln an.

Oder eine zumindest 14tägige Traumreise zum Jahreswechsel: Eine Kreuzfahrt oder Sansibar (Beispiel: 12 Tage vom 1.-13. Jänner 2025 ab € 1.500,- pro Person). Infos unter www.kuoni.at

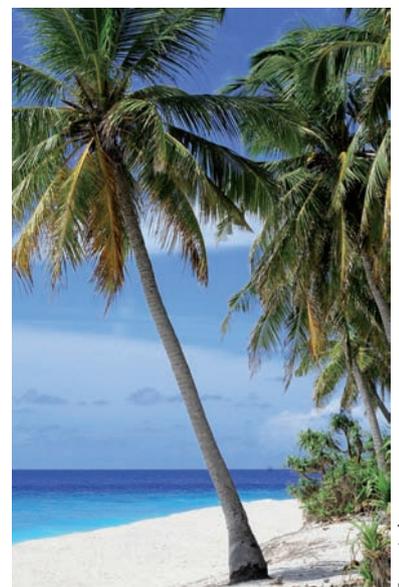


Foto: pixabay.com

Lifestyle

Auf seine Gesundheit zu schauen ist ein Zeichen der Selbstachtung.



Gesundheit:

Foto: pixabay.com

100% Gesundheit

Geht's dem Unternehmer gut, geht's der Wirtschaft gut. Und damit Sie als EPU und „Motor der Wirtschaft“ gesund bleiben, sollten Sie das SVS-Präventivprogramm starten und obendrein dafür jeweils 100 Euro kassieren.

Der Gesundheitshunderter

Die SVS fördert folgende Bereiche mit dem Gesundheitshunderter:

- Bewegung, Ernährung (Gewichtsmanagement und -reduktion, Ernährungsverhalten), Mentale Gesundheit, Entspannung und Körperarbeit sowie Rauchfreiheit (Beratung und Entwöhnung).

Der Sicherheitshunderter

Kurse oder Praxistrainings, die der Förderung der Ar-

beitssicherheit bzw. Prävention von Unfällen dienen, werden gefördert. Gerade Direktberater sind auf das Auto angewiesen. Durch zielgerichtete Fahrsicherheitstrainings kann das Gefahrenbewusstsein gestärkt und das Unfallrisiko gesenkt werden. So werden beispielsweise in Kooperation mit der ÖAMTC Fahrtechnik Selbständige dabei unterstützt, mehr Fahrsicherheit zu erlangen und ihre Fahrtechnik zu verbessern. Aber auch im Homeoffice lauern gesundheitsgefährdende Einflüsse, Fehlhaltungen aufgrund fehlender Ergonomie von Arbeitsgeräten wie Schreibtisch oder Sessel können schmerzliche Folgen haben.
www.svs.at

Ö3-Christmas-Shopping

Alle Jahre wieder: Ab 24. November bis 22. Dezember 2024 haben Kunden die Chance, durch einen Einkauf bei einem Direktberater ihren Einkaufswert zurückzugewinnen. Machen Direktberater ihre Kunden darauf aufmerksam, können sie ihren Umsatz erhöhen. **Infos und Werbemittel: www.derhandel.at**



BIN 35 JAHRE

www.buehneimhof.at

JUBILÄUM!

Martin Frank

28. Februar 2025



Alegre Corrêa & François Muleka

14. März 2025

Omar Sarsam

05. April 2025



Ina Regen

08. Mai 2025



ZUM NEWSLETTER →

Linzer Straße 18 | 3100 St. Pölten |  

KULTURLAND NIEDERÖSTERREICH 

Empfänger / Mitglied:



Speakernight

des Direktvertriebs

INFO SEITE 12

**8 Expert-SPEAKER
x 8 Minuten
= Edutainment pur!**

**Kick off
22. Jänner 2025
im Vindobona**



TERMINE 2025

- 11. Februar 2025
Frühstück Hotel Daniel
- 22. Jänner 2025
Kick off Vindobona
- 28., 29. März 2025
WIFI-Kurs Amstetten
- 4., 5. April 2025
WIFI-Kurs Zwettl
- 13., 14. Juni 2025
WIFI-Kurs St. Pölten



Unsere klugen Köpfe. Die Ausschusssmitglieder im Gremium



Wolfgang Thell



Dr.rer.nat Claudia Maria Nichterl



Fragen Sie unsere best practice Experten

Wenn sich 16 Direktberater ehrenamtlich, neben ihrem persönlichen Geschäftsaufbau für die Branche engagieren, dann kann dies nur einen Beweggrund haben: **Direktberatern hohen unternehmerischen Nutzwert stiften sowie Image und Berufsbild positiv verankern.**



Manuela Weißenbacher



Wolfgang Schlader

Save the date: Einladung zum Branchenfrühstück



**11. Februar 2025
um 8.30 Uhr im
Hotel Daniel**



Bitte rechtzeitig anmelden unter direktvertrieb@wkw.at

Tel. +43 1 51450-3003

derdirektvertrieb.at/wien