

Eine schonungslose Abrechnung mit
Abzockern im Network Marketing

DIE MEISTEN
NETWORKER
SCHWÄTZEN

EH NUR DUMM RUM



HENRIK BROCKMANN

Gratis Ebook:

Die meisten NETWORKER SCHWÄTZEN eh nur dumm rum

Autor: [Henrik Brockmann](#)

Webseite und Newsletter: www.freiheitleben.com

Email: henrik@freiheitleben.com

Facebook: www.facebook.com/HenrikBrockmannNetworkPro

Juli 2017

Kennt du das erste Network Ebook von Henrik Brockmann?

[Network Marketing - Vergiss deinen warmen Markt](#)

Zu finden auf Amazon: <https://goo.gl/DdKjd2>

Copyright & Covergestaltung © Henrik Brockmann

Fotos unterliegen einem Copyright

(es handelt sich um Privatbilder, bzw. beim Titelbild um ein Foto von Fotolia.de).

Alle Rechte vorbehalten!

Erstausgabe des E-Books: Juli 2017

Dieses E-Book darf weder kopiert noch weitergeleitet werden.

Eigene Veröffentlichungen und Textauszüge sind, nach Rücksprache mit dem Autor, möglich.

Haftungsausschluss:

Die Inhalte dieses Buches wurden sorgfältig recherchiert, dennoch haftet der Autor nicht für die Folgen von Irrtümern, mit denen der vorliegende Text behaftet sein könnte. Der Autor drückt hier seine eigenen Ansichten und Meinungen aus. Es liegt nicht in seiner Absicht etwaige Unternehmen oder Vertriebspartner zu diffamieren oder ähnliches.

Die meisten Networker schwätzen eh nur dumm rum!

Im Network Marketing lässt sich sehr viel Geld verdienen. Das ist ein Fakt!
Aber verdienen viele Menschen im Network Marketing richtig viel Geld?
Nein! Auch das ist ein Fakt!

Wird sich das ändern?

Ja, definitiv, da es in unserer Branche immer mehr seriöse Unternehmen und vor allem echte Unternehmer gibt. Unzählige Menschen haben bereits den richtigen Weg eingeschlagen und es werden täglich mehr, die den wahren Wert vom Network Marketing erkennen und sich auch dementsprechend teamorientiert verhalten.

Wenn du noch nicht zu den Menschen gehörst, die der gleichen Überzeugung sind, oder bisher zu wenig über unsere Industrie weißt, dann nimm dir bitte die Zeit und lies dieses Buch bis zum Ende durch. Ich bin mir sicher, dass du anschließend ein richtig gutes Gefühl haben wirst.

Damit aber zukünftig noch wesentlich mehr Menschen den echten Mehrwert unserer Industrie erkennen können und immer weniger Menschen auf schlechte Angebote und schwache Charaktere hinein fallen, müssen sich einige Dinge ändern. Vor allem sollten wir ehrlicher miteinander umgehen und dazu gehört es auch, mit dem Finger auf diejenigen zu zeigen, die sich partout nicht ändern wollen und unserer Industrie dauerhaft Schaden zufügen.

Daher werde ich in diesem Ebook schonungslos ehrlich sein und du wirst eventuell Dinge lesen, die dir nicht gefallen werden. Womöglich wirst du dich auch persönlich angegriffen fühlen. All das hängt ganz alleine von deinem persönlichen EGO ab.

Ehrlich zu sein, bedeutet im Umkehrschluss aber auch, dass ich mir mit diesem Buch nicht nur Freunde machen werde. Aber was sind schon ein paar *Hater*, die eh nur auf ihr eigenes Wohl bedacht sind, gegen all die Menschen, die dem Network Marketing in Zukunft einen echten Mehrwert bieten werden.

Mit meiner Wortwahl möchte ich bewusst schockieren, um Menschen zum Nachdenken zu bringen und den ein oder anderen wachzurütteln. Vermutlich wird dieses Ebook bei dem ein oder anderen auch für feuchte Hände sorgen, und ich werde Menschen, die es nicht besser verdient haben, ganz bewußt an den Pranger stellen... denn, jeder bekommt es so, wie er es verdient hat!
Also? Bist du dabei?

1.) Dann lass uns gemeinsam aufräumen

Bist du bereit, für ein paar aufrichtige, ehrliche Worte in Bezug auf unsere Industrie, bzw. den Menschen, die im Network Marketing arbeiten?
Bist du bereit, für einen verbalen Angriff gegen all diejenigen, die den wahren Wert unserer Industrie bis heute nicht verstanden haben?

Na dann mal los.... aber aufgepasst:

Solltest du dich in diesem Kapitel persönlich angegriffen fühlen, so ist das definitiv gewollt, und es bieten sich für dich drei Möglichkeiten;

- 1.) du löschst das Ebook direkt wieder aus deinem Speicher, oder
 - 2.) du nimmst persönlich Kontakt mit mir auf (henrik@freiheitleben.com) und wir regeln das unter uns, oder
 - 3.) du denkst mal darüber nach, inwiefern meine Worte etwas in dir bewegen und einen wahren Kern besitzen.
- Zumindest würde die zweite und dritte Variante dafür sprechen, dass bei dir Hopfen und Malz noch nicht ganz verloren sind.

Lass dir im Vorfeld eines gesagt sein; ich plane Niemanden persönlich anzugreifen. Ich werde auch keine Namen nennen, aber DU wirst genau wissen, von welchem Typ Mensch ich rede und, im Umkehrschluss, so eine Spezies Mensch in Zukunft schneller erkennen.

Der Grund für dieses Buch ist der, dass diese phantastische Industrie einfach mehr Ehrlichkeit und Authentizität verdient hat. Um aber dorthin zu kommen, ist es notwendig, auch mal ganz tief in die Wunde zu greifen und sich vorübergehend in die Nesseln zu setzen.



Mein persönliches Ziel ist es, mich mit diesem Buch noch stärker zu positionieren, als ein Network Marketing Unternehmer, der diese Industrie liebt und eine ganz klare Vorstellung darüber hat, was im Network Marketing Seriosität und Ethik bedeutet. Und parallel will ich jedem, der es hören will, deutlich machen, womit Scharlatane ihr Unwesen treiben.

Und womöglich gelingt es mir, Menschen wie dich zum Nachdenken zu bringen und von einem falschen Weg abzubringen. Wenn DU also Antworten suchst, ob es der richtige Weg ist, den du eingeschlagen hast, dann kann dir dieses Buch sicherlich helfen!

Natürlich bin ich mir darüber im Klaren, dass es Menschen geben wird, die sich angegriffen fühlen werden. Weil sie sich ertappt fühlen bzw. ihnen jemand den Spiegel vorhält. Auf der anderen Seite werden sich Menschen zusammenfinden, die Ernsthaft sind und Veränderung und Unterstützung verdient haben.

Dieses Buch dient also ganz bewußt der Polarisierung und ich freue mich auf jede hartgeführte Konversation, die sich daraus ergeben wird.

Fakt ist:

Es gibt einige Dinge, die im Network Marketing ganz gehörig FALSCH laufen!
Ich darf dir aber sagen, dass es ist nicht das Businessmodell an sich ist, welches schlecht ist. Es ist ein gewisser Menschenschlag, der unsere Industrie in Verruf bringt und mir gehörig gegen den Strich geht. Und es ist einfach an der Zeit, denen mal die Hose herunter zu ziehen.

Also, lass uns loslegen!

Ich fange mal mit ein paar Fragen an:

Weißt du wirklich, in welcher außergewöhnlichen Industrie du arbeitest?

Hast du dich jemals bewußt mit allen Möglichkeiten und Chancen im Network Marketing auseinandergesetzt?

Willst du dir ernsthaft ein nachhaltiges Business aufbauen, oder spielst du im Network Marketing nur ein wenig herum?

Ich will dir erklären, worauf ich hinaus will:

Wir reden von einer Industrie, die nennt sich Network Marketing (andere sagen dazu Multi Level Marketing oder Empfehlungsmarketing. Wie auch immer, ich werde in diesem Buch nur den Begriff Network Marketing benutzen).

In dieser Industrie gibt es, wie überall im Leben, Gewinner und Verlierer.

Es gibt unterschiedlichste Arbeitsweisen und viele Wege führen nach Rom, sprich Richtung Erfolg. Aber jeder Weg, der eingeschlagen wird, sollte tunlichst im Sinne unserer Industrie und vor allem der Menschen sein, die in ihr arbeiten. Und zwar sauber, ethisch, seriös und langfristig denkend.

Aber leider erleben wir seit Anbeginn unserer Industrie, und vor allem in der jüngeren Vergangenheit, genau das Gegenteil:

- Tschakka-Tschakka Veranstaltungen! Scheckparties!
- Pure Motivation ohne Nachhaltigkeit!
- Egomanen, die sich auf der Bühne befriedigen!
- Machos, Hohlbirnen und andere Spakken!
- Dreckige Systeme! Kopien über Kopien!

Und viel zu viele Schafe, die blind folgen!

Frage: Bist du ein Schaf?

Schau dich doch nur mal auf Facebook um;

„Mein Auto! Mein Haus! Meine Putzfrau!“

Mich kotzt es an, wenn Sponsoren ihren neuen Partnern weismachen wollen, dass man mit bunten Bildchen von schnellen Autos oder einem Haufen 500 Euro Scheine, Menschen für sein Business gewinnen kann.

Warum posten Menschen solche Dinge auf den Social Media Kanälen?

Hat das was mit einer spätpubertären Phase zu tun?

Holen sich Menschen dadurch den Selbstwert, den sie sonst nicht besitzen?

Erhoffen sie sich damit die Anerkennung, die sie Zuhause nicht bekommen haben?

Frage dich doch selber mal:

Kennst du irgendjemanden in deinem persönlichen Umfeld, der es finanziell wirklich, und ich meine WIRKLICH geschafft hat, und der nichts besseres zu tun hat, als seinen Reichtum auf Facebook und Co darzustellen?

Welchen geistigen Horizont dürfte solch ein Mensch wohl haben?

Oder nehmen wir die anderen Amateure, die da draußen rumlaufen.

Du wirst das kennen. Du nimmst eine Freundschaftsanfrage auf Facebook an und das Erste was du geschickt bekommst, sind Sprüche wie;

„Wir werden die Größten, die Geilsten, die Besten. Wir werden größer als Facebook und Apple zusammen. Du musst jetzt nur schnell einsteigen, damit der Zug nicht ohne dich abfährt. Hier ist mein Link zum eintragen“.

Ich frage mich dabei immer; wie dumm muss man sein, um so etwas zu posten?

Und wie viel dümmer muss man wohl sein, um auf solche Menschen herein zu fallen?

Sind wir eigentlich noch ganz bei Trost, diesen Dünnbrettbohrern, die ihr Ego auf solch eine Art befriedigen müssen, überhaupt irgendeine Form der Aufmerksamkeit zu schenken?

Bitte nicht falsch verstehen:

Ich habe in meiner Anfangszeit im Network Marketing auch viele Fehler gemacht und ich verurteile nicht, wenn ein Anfänger Fehler macht.

Was ich aber verabscheue ist, wenn erfahrene Networker ihre eigenen Teampartner bewußt hinters Licht führen, nur um eigenen Profit zu erzielen.

Von welchen Werten werden solche Menschen getrieben?

Haben diese Menschen überhaupt innere Werte, nach denen sie leben?

Offensichtlich ist, dass es in unserer Industrie schon immer Idioten gegeben hat, aber was in den letzten zwei bis drei Jahren vor sich geht, ist ein absoluter Wahnsinn. Jeder wurde plötzlich Klicker, Strukkie, Trader oder Kryptomane.

Auf einmal wurde ALLES ganz einfach; von einem Moment auf den anderen brauchte man nicht mehr sponsern, nichts verkaufen, eigentlich auch nichts tun... außer sein Geld investieren und die spärlichen Gewinne immer wieder re-investieren....

Es wurde ALLES so einfach....

Die ganz skrupellosen Menschen zeigen ihr eigenes Gesicht auf der Bühne, oder überschwemmen Facebook mit irgendwelchen Gewinn- und Renditeversprechen. Und scheinbar reicht schon alleine das aus, um viele „Schafe“ einzusammeln, die gemeinsam dem schnellen Geld hinterher trotten.

Gerade erst gesehen; ein neues Abzocker-System wird mit täglich 6 % Rendite promotet und schon kommen zahlreiche Kommentare, die um mehr Informationen bitten.

Frage: Naiv? Dumm? Skrupellos? Entscheide einfach selber!

Wenn du so gar nicht weißt, worüber ich jetzt rede, dann will ich dich gerne ein wenig aufklären: Die Schneeballsysteme sind zurück!

Und damit das Heer der Menschen, die nach dem Motto „Gier frisst Hirn“ leben.

Klicksysteme oder wie der geneigte Vertriebler sagt; RevShare Systeme, wie MyAdvertisingPays, GetProfitAdz, Beonpush oder TrafficMonsoon versprochen dir (diese und viele weitere Systeme sind bereits Tod), durch wenige tägliche Klicks, auf sogenannte Werbeplattformen, den schnellen Weg zum Reichtum.

Nur hatte jedes dieser Systeme (und auch alle nachfolgenden Kopien von den Kopien) eine zu kurze Lebenszeit, und da die meisten „Anleger“ ihre Profite immer wieder direkt reinvestiert haben, sind somit halt Unsummen in andere Taschen (vor allem des Initiators) gewandert, Freundschaften zerbrochen und Existenzen drauf gegangen.

Ich kenne Menschen, die haben von sechsstelligen Summen gesprochen, die sie im Backoffice stehen haben... **Klicker**, die sich schon im Himmel der ewigen Nichtstuer gesehen haben... und in der harten Realität aufgewacht sind. Aber ohne Freunde.

Was glaubst du, wer (neben den Initiatoren) bei solchen Systemen mit Profit rausgegangen ist?

Ich werde es dir sagen:

Es sind die echten Strukkies!

Und zwar die richtig „Seriösen“!

Diejenigen, die untereinander gut vernetzt sind und rechtzeitig das sinkende Schiff verlassen haben, bevor sie sich auf die Wanderung zum nächsten System gemacht haben...

Und was machten die Schafe? Sie folgten!

Und was machten die Lemminge? Sie sprangen mit in den Tod!



Und diejenigen, die nach dem ersten Desaster noch ein wenig Luft hatten, in Form von Kapital oder auch Freunden, die legten los, so ganz nach dem Motto „Jetzt erst recht!“ Die Wanderung wurde fortgesetzt. Jeder, der einigermaßen unfallfrei geradeaus laufen konnte, wurde plötzlich **Trader** und erhoffte sich das große Geld am Börsenhandel. Oder er wurde **Kryptomane**. Oder halt beides gleichzeitig!

Beim **Trading** geht es um den schnellen Handel (in Echtzeit) an der Börse und das kann sicherlich sehr lukrativ sein. Aber vor allem ist Trading hoch spekulativ und somit sicherlich nichts für den Normalsterblichen unter uns.

Und jetzt gibt es dort draußen zuhauf Menschen, die behaupten, sie wüßten, wie sie (oder das Team) eine immense Rendite damit erzielen könnten.

Alles ganz sicher. Du musst nur genug Geld locker machen.

Und wenn du solch einen Trader-Enthusiasten fragst, wie es denn möglich sein soll, dass ALLE damit reich werden, dann spricht er von absoluten Börsenhandel-Profis, die ihr Wissen ganz exklusiv nur dieser einen Gemeinschaft zur Verfügung stellen... Selten so gelacht....

Und was passiert?

Menschen leeren ihre Sparbücher, nur um dabei zu sein.

Anfänger überfluten die Social Media Kanäle mit leeren Versprechungen, und im Hintergrund lachen sich die Strukkies kaputt, ob der Dummheit der Menschen.

Wie naiv muss man eigentlich sein?

Es sollte doch wirklich jedem Menschen deutlich sein, das sowas nicht auf Dauer funktionieren kann! Jeder gesunde Menschenverstand müsste doch im Dreieck springen, oder etwa nicht?

Das wäre das Gleiche, als wenn diese „Anleger“ am Samstagnachmittag plötzlich alle im Fussballstadion auflaufen und Teil der Fussball-Bundesliga werden wollen - kaum gerade auslaufen können, aber den echten Profis mal eben zeigen wollen, wie man der große Gewinner des Tages wird.

Alles ganz einfach: Du gibst dem Profi von Bayern München dein Ersparnes und er zeigt dir mal eben, wie man Bundesliga Spieler wird.

Naiv? Dumm? Skrupellos? Entscheide einfach selber!

Und **Kryptomanen** nenne ich all diejenigen, die sich dem schnellen Geld durch den Handel von Kryptowährungen verschrieben haben.

Das Problem dabei ist; die meisten Coins, die ihre Runden in den Netzwerken dieser Welt drehen, sind gar keine gelisteten Coins, geschweige denn seriöse Anlageformen. Dort wird einfach nur Geld gedreht und eine Vision verkauft, die Keine ist.

Mit dem bitteren Ende, dass hierbei Milliarden bewegt werden, diese in den Taschen von ganz Wenigen landen und die Masse dabei auf der Strecke bleiben wird.

Fakt ist; aktuell gibt es im Bereich der Kryptowährung mit dem Bitcoin den absoluten Marktführer. Es gibt darüberhinaus namhafte Mitbewerber, wie Ethereum und tausende andere.

Fakt ist auch; der Markt der Kryptowährung und die damit zusammenhängende Blockchain-Technologie ist die Zukunft. Sie wird unser Leben in den kommenden Jahren erheblich beeinflussen.

Ohne Wenn und Aber! Aber definitiv nicht im Network Marketing!

Und schon gar nicht für Lieschen Müller oder Max Mustermann.

Diesen Markt werden sich die Großen untereinander aufteilen.

Du magst als Anleger davon profitieren können, wenn du Geld auf der Seite und das richtige Näschen hast, aber genau diese Nase in den Wind zu halten und sich als der große Krypto-Experte hinzustellen, der genau weiß, wohin die Reise geht und welcher Coin den Weg als wichtige Währung gehen wird, ist vollkommen unseriös und vor allem komplett idiotisch.

Nicht mal die wirklichen Experten können diese Frage zweifelsfrei beantworten.

Und insofern lass dir gesagt sein; wenn du persönlich überschüssiges Geld anlegen willst und ein wenig risikofreudig bist, dann erwerbe dir führende Coins, wie z.B. den Bitcoin oder den Ethereum. Aber nutze für den Kauf eine unabhängige und seriöse Online-Handelsplattform und besser nicht den schlechtesten Freund deines Nachbarn.

Für alle „Kryptospezialisten“, die mich jetzt mit irgendwelchen Kommentaren vollspammen wollen, hier noch einmal ganz deutlich und zum laaaangsam mitlesen: JA, auch ich bin davon überzeugt, dass der Blockchain-Technologie die Zukunft gehört und dass wir schon bald überall mit Kryptowährungen bezahlen werden. Und ich empfehle Jedem, dort Geld anzulegen, aber definitiv nicht über „deinen“ Vertrieb. Sondern über seriöse Plattformen.

Ohne jetzt näher darauf einzugehen, möchte ich kurz noch weitere zweifelhafte Angebote ansprechen:

Viele Keuler nutzen Vertriebsnetzwerke auch gerne, um irgendwelche Pakete zu verkaufen, in denen es um persönliche Weiterentwicklung, Trainings, Mindset, eine Dienstleistung oder einen internetbasierten „Mehrwert“ geht.

Auch hier ist sicherlich mindestens dreimal hingeschaut, worum es den Betreibern wirklich geht. Und ich wette mit dir, dass es denen in erster Linie um dein Geld und deine Kontakte geht.

Übrigens:

Was bei diesen Vertriebsmodellen nicht außer acht gelassen werden darf; wenn du selber jemanden als Partner oder Kunden wirbst, bekommst du darauf ein „Kopfgeld“ ausbezahlt. Das ist nach heutiger Rechtsprechung verboten!

Insofern macht sich dort auch noch jemand strafbar, wenn es der Gesetzgeber auf solch ein System abgesehen hat und mal genauer hinschaut.

Jetzt könntest du mir natürlich folgende Frage stellen:

Warum bin ich mir so sicher, dass keines der hier angesprochenen „Vertriebsformen“ oder „Systeme“ eine langfristige Zukunft hat?

Im Grunde genommen ist es ganz einfach zu verstehen: Schau in die Vergangenheit!

In den 80er und 90er Jahren kamen viele Glücksspiele auf den Markt:

Setze dein Geld ein, bring zwei Menschen, die auch investieren und alle werden reich. Ergebnis: Den eigenen Namen haben sich damit Tausende und Abertausende ruiniert. Richtig verdient haben ganz Wenige.

Ende der 80er Jahre kamen die ersten Handy-Vertriebe, und der Markt der Telekommunikation entfachte eine Goldgräberstimmung:

Es gab dutzende von Network Marketing Unternehmen, die das als den Markt der Zukunft propagiert haben. ALLE haben sie recht behalten.

Aber durchgesetzt hat sich nicht ein einziges Network Unternehmen, sondern die Telekom, Vodafone und einige kleinere Ableger.

Goldvertriebe gibt es schon Jahrzehnte.

Viele starten, aber keiner ist wirklich zu einer nennenswerten Größe geworden.

Warum?

Ganz einfach:

Wenn jemand seriös Gold als Anlageform in Betracht zieht, dann geht er zu zertifizierten Gold-Händlern oder Online-Plattformen. Dort, wo der Preis am günstigsten ist. Und eben nicht zum schlechtesten Freund seines Nachbarn.

Warum sollte man bei seinem Goldkauf auch noch den gesamten Vertriebsapparat eines Network Unternehmens mitfinanzieren? Das macht beim Gold, aufgrund der niedrigen Margen, überhaupt keinen Sinn.

Weiteres Beispiel gefällig?

Vor einigen Jahren wurde die Videokommunikation als das Medium der Zukunft propagiert. Es gab einige namhafte Network Marketing Unternehmen, die sich als die kommenden Big-Player positioniert haben.

Du warst ein Vollidiot, wenn du nicht direkt eingestiegen bist.

Was ist heute?

Heute redet niemand mehr über diese Company`s und viele von denen, die damals am lautesten getönt hatten, promoten heute irgendein dreckiges System. Hauptsache, die eigene Kasse stimmt. Echte Arschlöcher halt.

Gib mir nur einen einzigen triftigen Grund, warum das bei der Kryptowährung (oder eines der anderen Systeme) anders sein sollte?

Und da spielt es überhaupt keine Rolle, ob deine Company selber Mining betreibt oder eine eigene Kryptowährung auf den Markt bringt oder du über eine Vertriebsstruktur den Bitcoin anpreist.

Dieser Markt wird sich innerhalb der nächsten Jahre bereinigen und übrig bleiben wird kein einziges Network Unternehmen. Durchsetzen werden sich die Großen!

Zusammengefaßt bedeutet das:

Wir haben über einige der Systeme gesprochen, die unserer Industrie Network Marketing nicht gut tun. Systeme, die viel böses Blut hinterlassen und eine Menge Potential verbrennen werden.

Und eventuell gehörst du auch zu den Spakken, die sich sagen;

„Hey, was kümmert es mich. Jeder trifft ja selber die Entscheidung, ob er sein Geld riskiert oder nicht. Und für mich funktioniert es ja.“

Und JA, du magst recht haben. Aber ist dir dein eigenes Portemonnaie näher, als der Verlust von Ansehen und Freundschaften?

Kannst du dir selber noch in die Augen schauen, wenn du weißt, dass du Menschen dazu bewegen wirst, ihr Ersparnis zu verlieren?

Mal ganz ehrlich: Wusstest du, dass 90 % unseres Denkens, Fühlens und Handelns von unserem Wertesystem gesteuert werden?

Dein Wertesystem scheint auf jeden Fall ganz böse im Arsch zu sein und daher:

Geschenkt! Nimm, was du kriegen kannst. Es sei dir gegönnt.

Ob du damit wirklich glücklich werden wirst?

Finde es heraus.

Ich für meinen Teil möchte definitiv nicht mit dir tauschen.
Egal, wieviel Geld du verdienst. Und wenn es Millionen wären.
Warum ich so ticke?

Weil ich in meinem Leben Fehler gemacht habe und geläutert bin.
Weil ich dadurch Werte entwickeln durfte.

Weil mir meine innere Zufriedenheit mehr Wert ist, als schnelles Geld auf Kosten anderer.

Und da es in der Vergangenheit nur wenige Menschen gewagt haben, die Wahrheit so offen auszusprechen, würde mir vermutlich jetzt Jeder, der sich aktuell noch in einem dieser Systeme bewegt, gerne an den Kragen springen und mich als Idioten beschimpfen. Und ja, das wird passieren. Aber damit kann ich sehr gut leben, denn die Zeit wird zeigen, wer mit seiner Meinung richtig lag.

Die Zeit wird zeigen, wer sich wirkliche Freunde fürs Leben gemacht hat.

Und die Zeit wird zeigen, wer womöglich hinter schwedischen Gardinen wandern wird.



Starker Tobak, meinst du?

Es gibt dazu mittlerweile von der Kanzlei Schulenburg & Schenk eine eindeutige Auffassung:

RevShare Systeme oder auch Anleger für andere windige Systeme zu werben, obliegen einer gewerbsmäßigen Finanzdienstleistung!

Für diese ist eine Erlaubnis nach § 32 Kreditwesengesetz Voraussetzung.

Die Kanzlei Schulenburg & Schenk rät jedem Berater im Network Marketing, er solle sich gut überlegen, welche Risiken er bereit ist, einzugehen. Auf der einen Seite winkt das schnelle Geld, auf der anderen Seite warten Strafverfahren, Abmahnungen von Wettbewerbern, Verbote der BaFin und Schadensersatzansprüche enttäuschter Anleger, wenn die Systeme in sich zusammenbrechen, bzw. von deren Betreibern geschlossen werden, weil die Ausgaben die Einnahmen zu übersteigen beginnen.

Was ist es dann noch, was die Menschen antreibt?

Gier?

Naivität?

Dummheit?

Skrupellosigkeit?

Angst vor Veränderung?

Entscheide selber, aber sag nachher nicht, du hättest es nicht gewußt!

Zum Schluß dieses Kapitels möchte ich noch eine kleine Geschichte mir dir teilen, von zwei Menschen, die jeweils unterschiedliche Wege gegangen sind:

2015:

Holger investiert 500 Euro in eines der Klick-Systeme.

Nach insgesamt 12 Monaten hat er seine ursprüngliche Investition wieder ausbezahlt bekommen und 80,36 Euro Gewinn gemacht.

Holger ist happy. Endlich hat mal was funktioniert.

2016:

Motiviert investiert er ins nächste System. Das System crasht ganz lautlos. Geld ist weg. Schuld ist der Sponsor. Das System. Und die Merkel.

2016 - im weiteren Verlauf:

Holger unternimmt einen letzten Versuch und investiert 2 x 500 Euro in zwei verschiedene Systeme. Ganz heißer Tipp. Er gehört zu den Ersten. Das aber wurde allen anderen Schafen auch gesagt. Nach Wochen noch keine richtige Bewegung. Frust macht sich breit. Der Fernseher ruft. Die Couch ist so gemütlich. Network Marketing ist Scheiße und alles nur Verbrecher dort draußen. Holger ist raus.

2017:

Holger ist dumm geblieben.

Schauen wir mal an, wie es seinem Freund Hans-Dieter ergangen ist:

2015:

Hans-Dieter investiert 500 Euro und wird Vertriebspartner in einem Vertrieb für Gesundheitsprodukte. Für seine 500 Euro hat er im vollen Gegenwert Produkte seiner Company bekommen.

Diese hat er zum Teil selber konsumiert und ein Resultat erzielt. Motiviert hat er die restlichen Produkte in seinem persönlichen Umfeld verkauft und dadurch sein eigenes Investment zum größten Teil wieder zurückbekommen.

Durch Folgebestellungen hat er im zweiten Monat bereits 80,36 Euro an Provisionen kassiert.

Im Laufe des Jahres hat er eine Handvoll eigener Vertriebspartner gewonnen und seinen dadurch erzielten Gewinn direkt reinvestiert. Und zwar in seine eigene Weiterentwicklung.

Hans-Dieter hat sich Bücher gekauft, die Veranstaltungen seiner Company besucht und über Online-Tools gelernt, wie er zukünftig neue Kontakte generieren kann.

2016:

Hans-Dieter kommt nicht voran. Sein Umsatz stagniert und er hat immer mehr das Gefühl, nicht im richtigen Unternehmen zu sein. Über Monate hinweg macht er sich Gedanken, ob und wie es weitergeht. Er bespricht sich mit seinen engsten Partnern, und man hält gemeinsam die Augen auf. Auch wenn Hans-Dieter über die Situation nicht wirklich glücklich ist, so fühlt er doch eine gewisse Befriedigung, da er für sich in den letzten Monaten sehr viel lernen durfte.

2016 - im weiteren Verlauf:

Hans-Dieter hat eine neue Company gefunden. Er investiert 1000 Euro in ein großes Produktpaket und arbeitet total motiviert mit seinen engsten Partnern zusammen. Innerhalb von wenigen Wochen hat ihn sein Wissen, welches er sich in den letzten 18 Monaten angeeignet hat, in eine tolle Position im Unternehmen gebracht und verdient das erste Mal durch Network Marketing einen vierstelligen Betrag im Monat.

2017:

Hans-Dieter fängt an, sein eigenes Wissen weiterzugeben und das Team auszubilden. Er weiß, dass er die richtige Entscheidung für seine Zukunft und vieler seiner Partner getroffen hat. Vor allem ist er glücklich über seine eigene Entwicklung.

Es fühlt sich sehr gut an. Sein Blick auf das Leben hat sich zum Positiven verändert und er ist dafür sehr dankbar.

Frage dich selber: Möchtest du Holger oder Hans-Dieter sein?

Ich denke, die Antwort ist relativ leicht.

Viele Menschen starten im Produkt-Network. Merken dann aber, dass sie nicht sofort Geld verdienen. Warum?

Weil einfach mehr dazu gehört, als nur in ein paar Produkte zu investieren.

Und da Geduld und persönliche Weiterentwicklung nicht Jedermanns Sache ist, geben viele Menschen zu schnell auf oder suchen halt den einfachen Weg. Und so fallen viele Menschen auf leere Versprechungen und Aussagen wie „du brauchst niemanden sponsern“ herein, um dann aber irgendwann festzustellen, dass diese ganzen Systeme Bullshit sind.

Dabei ist es eigentlich ganz einfach:

Solange du nicht bereit bist, an dir und deinen Fähigkeiten zu arbeiten, wirst du niemals erfolgreich werden. Solange du nicht die Verantwortung für dein TUN übernimmst, kann dir Network Marketing und auch keine andere Industrie dieser Welt helfen. Du wirst ein Schaf bleiben.

Daher will ich dir nochmal ganz deutlich machen:

Investiere in die Ausbildung deiner eigenen Persönlichkeit.

Fange an, besser zu werden.

Ein besserer Mensch.

Ein besserer Kommunikator.

Ein besserer Telefonierer.

Ein besserer Präsentierer und Story-Erzähler.

Lerne Menschen in die Augen zu schauen, sowie deinem Umfeld und Teampartnern einen echten Mehrwert zu bieten.

All diese Dinge sind der wahre Wert, den du entwickeln wirst, wenn du in einem seriösen Network Unternehmen und einem echten Team arbeitest.

All diese Dinge sind es, die unsere Industrie so wertvoll machen.

Hier werden Unternehmer und Persönlichkeiten geboren. Hier werden echte Werte weitergegeben und Freundschaften fürs Leben geschlossen.

Und das ist der große Unterschied zwischen den dreckigen Systemen, die es nur auf das schnelle Geld abgesehen haben und einem Team, welches nur eines im Sinn hat; DICH ins Geld verdienen zu bringen!



Wirf mal einen Blick zurück:

Was glaubst du, wo du heute stehen könntest, wenn du die letzten zwei Jahre intensiv an deiner eigenen Persönlichkeit gearbeitet hättest?

Was glaubst du, welches Standing du bei deinen Vertriebspartnern aufgebaut hättest, wenn du nicht dem Geld hinterher gerannt wärest, sondern in dich investiert hättest?

Was glaubst du, welche Dynamik dein Team mittlerweile entwickelt hätte, wenn du die notwendige Geduld gehabt hättest?

Wenn du im Network Marketing endlich erfolgreich werden willst, dann treffe bessere Entscheidungen und höre auf aufzugeben.

Aber es gibt gute Nachrichten... lass dir gesagt sein: „Es ist NIE zu spät!“

2.) Die besten Zeiten im Network Marketing kommen noch

Jetzt habe ich so viele negative Dinge erzählt. Alles, was unsere Industrie nicht braucht. Aber es ist nun einmal so; immer dort, wo sich gutes Geld verdienen lässt, zieht es auch Typen an, die keiner von uns braucht.

Menschen, die ihr eigenes Ego befriedigt haben wollen.

Menschen, denen es nicht um dein Wohl geht, sondern denen ihr eigener Verdienst wichtiger ist, als deine Entwicklung. Und da gehört es einfach genauer hingeschaut, bevor du eine unsichere Entscheidung triffst.

Ich will dir aber nicht verheimlichen, dass die ganze Entwicklung auch etwas Positives hat; so trennt sich nämlich die Spreu vom Weizen.

Diejenigen, die nur dem Geld hinterher rennen, sind in der Zwischenzeit alle zu Wanderern mutiert. Wanderer von einem System zum Nächsten. Kein Werte. Nur den eigenen Vorteil. Erst waren es die Klicksysteme, dann rüber zum Trading. Und jetzt Kryptomanie oder halt umgekehrt.

Gibst du ihnen die Bühne, reden sie von Werten und Teamgeist, aber im selben Atemzug vom „Schweinegeld“ verdienen.

Was mich dabei einfach ärgert ist, dass sie dem Ruf unserer gesamten Industrie schaden. Sollen sie sich doch *Schneebälle*, *Keuler*, *Zocker* oder *Strukkies* nennen.

Dann ist das Kind beim Namen genannt und jeder weiß Bescheid.

Aber nein, sie nennen sich auch noch Network Marketer. Beschmutzen somit eine ganze Industrie mit ihrem Gelaber von schnellem Reichtum und teurem Champagner. Dabei sind die Meisten von ihnen nichts anderes als billige Strukkies, schlecht bezahlt und ohne Wert für unsere Industrie. Sie würden wunderbar in die alte TV Doku „Vorsicht Falle! - Nepper, Schlepper, Bauernfänger“ passen, und du solltest besser schauen, nicht in deren Fänge zu landen.

Aber ich sprach ja davon, dass sich die Spreu vom Weizen trennt.

Auf der einen Seite der „Abfall“ und auf der anderen Seite „die Guten“!

Und damit meine ich die wirklich Ernsthaften. Diese bleiben dem **echten Network Marketing** erhalten. Diejenigen, denen es wirklich um DEIN Wohl geht.

Die echte Werte in sich tragen. Diejenigen, die es ernst mir dir und unserer Industrie meinen. Und diese Menschen sind nicht mal schwer zu erkennen. Das sind jene, die bereit sind Verantwortung zu übernehmen und ihre Teampartner begleiten und ausbilden.

Für dich gilt es, genau diese Menschen zu finden und dich selber zu solch einem Leader zu entwickeln.

Was meine ich mit echtem Network Marketing?

In meinen Augen reden wir nur dann von echtem Network Marketing, wenn ein physisches Produkt (etwas was du anfassen kannst) vom Hersteller, über einen registrierten Vertriebspartner, zum Endkunden verkauft wird und darüberhinaus die Option besteht, sich ein eigenes Vertriebler-Netzwerk aufzubauen.

Was wir dort draußen alle kennen, ist der klassische Direktvertrieb. Darüber werden Verbrauchs- oder Gebrauchsprodukte vertrieben. Gute Beispiele sind *Vorwerk*, *Eismann* oder auch *Bofrost*.

Es gibt auch im Network Marketing viele Partner, die nichts anderes machen. Sie bauen sich ein eigenes Verbraucher-Netzwerk an Kunden und Empfehlungsgebern auf und verdienen sich somit nebenbei ein interessantes bis ansehnliches Zusatzeinkommen.

Richtig spannend wird es im Network aber erst dann, wenn du darüber hinaus anfängst, dir ein eigenes Vertriebsnetzwerk aufzubauen. Du gibst also anderen Menschen die Chance, in deinem Team zu starten, begleitest sie bei den ersten Schritten und hilfst ihnen, mit Unterstützung des Unternehmens, sich selber ein eigenes Team an Kunden und Partnern aufzubauen. Erst der Vertriebsaufbau ermöglicht es dir, sich langfristig ein passives Einkommen aufzubauen, da du auf Dauer von allen Aktivitäten in „deinem“ Team profitieren wirst.



Aber nochmal zum klaren Verständnis:

Seriosität und vor allem Langfristigkeit ist nur dann gegeben, wenn echte, greifbare Produkte vertrieben werden. Also keine Dienstleistungen und keine der, im letzten Kapitel, genannten Spielereien. Ich gehe im weiteren Verlauf des Buches nochmal genauer auf dieses Thema ein.

Schauen wir uns vorher an, von welcher gigantischer Industrie wir im Produktvertrieb reden:

Im Jahr 2015 wurden weltweit über 183 Milliarden Dollar Umsatz in der Network Marketing Branche gemacht (Zahlen der WFDSA - World Federation of Direct Selling Association).

Damit wurden die Umsätze aus dem Vorjahr um 7,7 Prozent gesteigert. Wir sprechen somit längst von einer globalen Industrie, in der rund 100 Millionen Vertriebspartner aus über 100 Ländern tätig sind. Dieser Boom wird definitiv in den kommenden Jahren anhalten.

Und jetzt möchte ich diejenigen meiner Leser ansprechen, die bisher noch so gar keinen Zugang zum Network Marketing gefunden bzw. schlechte Erfahrungen gemacht haben. Wenn dem so ist, möchte ich dir eine provokante Frage stellen: Was ist die Alternative?

Ich komme auf diese Frage gleich nochmal zurück.
Zum besseren Verständnis möchte ich vorab mit dir über drei wichtige Faktoren reden, die unser aller Leben bestimmen: Gesundheit, Geld und Zeit!

Diese drei Faktoren bestimmen die Qualität unseres Lebens und stehen untereinander in einem ganz besonderen Abhängigkeitsverhältnis.

Ohne **Gesundheit** ist alles Scheiße. Punkt!

Mit guter **Gesundheit**, aber ohne Geld oder Zeit, kannst du diese ganz schnell mal aufs Spiel setzen.

Zeit (persönliche Freiheit) ermöglicht dir Selbstverwirklichung und die Chance, sich um deine **Gesundheit** zu kümmern. Aber dazu benötigt man oftmals genügend **Geld** (finanzielle Freiheit), welche dir gleichzeitig auch ein Gefühl der Sicherheit (psychische Gesundheit) geben kann und theoretisch sogar die Chance, dir **Zeit** zu kaufen, in dem du z.B. jemanden anstellst, der Aufgaben von dir übernimmt.

Geld und **Zeit** zu haben, bedeutet somit im Normalfall eine bessere **Gesundheit** und vor allem ein selbstbestimmtes Leben.

Betrachten wir mal jedes dieser Faktoren einzeln:

Gesundheit:

Wird leider von den meisten Menschen (vor allem Arbeitnehmern und Befehlsempfängern) erst dann beachtet, wenn es nicht mehr allzu gut um sie steht. Aber es gibt glücklicherweise mittlerweile ein Umdenken. Der Prozentsatz der Menschen, die frühzeitig auf ihre Gesundheit (Sport, Bewegung, Konsum, Vegan, Essverhalten, Bio etc.) achten, wird immer größer (was sich wiederum für viele Network Marketing Unternehmen auszahlen wird).

Zeit:

Im Zeitalter von Burnout und Depressionen wird (neben der Gesundheit) die eigene Zeit, die man für sich und seine Familie nutzen kann, das größte Kapital der Zukunft. Das Thema Freiheit sollte in deiner eigenen Lebensplanung eine immer wichtigere Rolle spielen (und Network Marketing bietet dir die Chance, genau diese Freiheit aufzubauen).

Geld:

Geld ist zwar bei weitem nicht alles, jedoch für die meisten Menschen die größte Antriebsfeder, um überhaupt Arbeiten zu gehen. Aber warum sollte „Geld verdienen“ einzig und alleine auf Kosten deiner Gesundheit und deiner Freiheit gehen? Hast du eine realistische Aussicht, in deiner jetzigen Tätigkeit, zukünftig genügend Geld zu verdienen?

Wenn du diese Frage mit Nein beantworten musst, frage ich dich:

Was bist DU bereit dazugehen zu tun? Wie verdienst DU zukünftig dein Geld?

Aus diesem Gesichtspunkt nochmal die Fragestellung von vorhin:
Was ist die Alternative zu Network Marketing?

Arbeitnehmer sein?

Ja bitte. Wenn dir (eine trügerische) Sicherheit über alles geht.

Der typische Arbeitnehmer sucht einen sicheren Arbeitsplatz, möglichst mit guter Bezahlung und vielen Urlaubstagen.

Menschen, mit dem Mindset eines Befehlsempfängers, sind oftmals nicht für Network Marketing geeignet, weil sie kein Risiko eingehen, keine Veränderung wollen und nicht bereit sind, ihr Schicksal in die eigene Hand zu nehmen.

Bitte nicht falsch verstehen: Ausnahmen bestätigen wie immer die Regel, und für alle anderen bleibt ja immer noch die Chance, sich intensiv Gedanken zu machen, und das eigene Kapitel des beruflichen Werdegangs zu überdenken und umzuschreiben.

Der Preis, den ein Arbeitnehmer für das Gefühl der Sicherheit bezahlt, ist, dass man zeitlich eingeschränkt ist und seine eigene Arbeitskraft zu vereinbarten Bedingungen zur Verfügung stellt, um den eigenen Lebensunterhalt zu verdienen.

Die eigene Lebenszeit wird somit eingetauscht gegen Geld.

Wohlstand kann so selten finanziert werden. Finanzielle Rücklagen nur durch Verzicht gebildet werden. Das Leben ist meistens darauf ausgerichtet, in der letzten Lebensphase eine Rente zu beziehen, die aber, entgegen dem Spruch von Norbert Blüm, längst nicht mehr sicher ist.

Hinzu kommt, dass, laut einer Studie der Oxford Universität, in den kommenden 20 Jahren bis zu 50 % der jetzigen Berufsfelder wegfallen werden. Ersetzt durch Software und Roboter. Computer, die Auto fahren. Roboter, die Kranke pflegen und Software, die z.B. viele Anwälte überflüssig machen werden.

Nicht nur Taxifahrer und Postboten, sondern auch Krankenschwestern, Buchhalter und Anlageberater, werden einfach wegrationalisiert.

Im deutschsprachigen Raum ist diese Debatte noch gar nicht richtig angekommen und insofern wird es zukünftig für Viele ein böses Erwachen geben.

Was also für viele Menschen heute (noch) undenkbar ist, wird von Wissenschaftlern seit einiger Zeit ernsthaft prognostiziert:

Die sogenannte Digitalisierung setzt gewaltige Kräfte frei. Sie macht den Menschen das Leben angenehmer - vernichtet aber zugleich Millionen von Arbeitsplätzen, die vormals als sicher galten.

Das wird für ganz viele Arbeitnehmer nicht so wirklich lustig werden.

Daher frage dich bitte selber:

Willst du deine Zukunft aufs Spiel setzen oder dich verändern?

Wenn du aktuell nicht kurz vor der Rente stehst, solltest du dir, zu deiner eigenen (ach so geliebten Arbeitnehmer-) Sicherheit, zwingend Gedanken über dein zukünftiges Leben machen.

Übrigens; ich kenne eine Alternative, mit der es sich ernsthaft lohnt zu beschäftigen!
Selbständig sein, ohne Risiko, aber mit unbegrenzten Möglichkeiten.

Eine unternehmerische Tätigkeit, in der du dich persönlich auch noch weiter entwickeln und viel lernen darfst.

Oh man(n) - ich liebe Network Marketing!

Schauen wir uns vorab noch eine weitere Alternative an:

Klassisches Unternehmertum?

Ein Unternehmer wird von der Kraft getrieben, unabhängig zu sein.

Unternehmer wollen die Freiheit haben, das zu tun, was sie wollen. Sie arbeiten auf Provisionsbasis, werden nach Zeitaufwand bezahlt, schaffen Arbeitsplätze und sind stolz auf ihre Leistung.

Jedoch fällt der Schritt in die Selbständigkeit immer schwerer. Wo lohnt es sich denn, heute noch zu investieren? Gastronomie? Der eigene Friseursalon? Einzelhandel?

Das eigene Transportunternehmen? All diese unternehmerischen Tätigkeiten gelten bei Banken schon lange als Krisenbranchen.

Die Alternative Franchise ist zu teuer. Dienstleistungen ein Fremdwort.

Das Ergebnis lautet: Es gibt immer weniger Selbständige in Deutschland.

Und wenn man sich die Kehrseite des klassischen Unternehmens anschaut, dann gibt es dafür handfeste Gründe:

Hohes Risiko, Bürokratie, hohe Investitionen, Steuerbelastungen und Sozialabgaben, schlechte wirtschaftliche Rahmenbedingungen, große Verantwortung, wenig Urlaub, lange Arbeitszeiten, erbarmungslose Banken und viel Stress. Und oftmals bleibt am Ende des Monats weniger in der Haushaltskasse, als bei einem konventionellen Arbeitnehmer. Das Ergebnis lautet Insolvenz, gescheiterte Existenzen und Burnout.

Und somit gibt es zukünftig für den klassischen Unternehmer zahlreiche Argumente, einen genauen Blick auf unsere Branche zu werfen.

Denn Network Marketing ist DIE Alternative!



Und wenn du mir bis hierhin folgen konntest, dann bekommst du jetzt noch einen weiteren Stupser, der dich zum Nachdenken bringen sollte.

Denn die erste grundsätzliche Frage, die sich jemand stellen sollte, der seine Zukunft verändern und somit sein Schicksal in die eigenen Hände nehmen möchte, ist:
Was habe ich zu verlieren?

Aus Arbeitnehmersicht:

Einen scheinbar (zukünftig) unsicheren Job, mit einem Einkommen, welches einem gerade mal das Überleben sichern wird. Demnach nicht all zu viel!

Aus Unternehmersicht:

Beantworte dir selber folgende Fragen:

Habe ich in meiner jetzigen unternehmerischen Tätigkeit mittel- und langfristig die gleichen Chancen, wie ein Existenzgründer im Network Marketing?

Besitze ich eine echte Chance, das Einkommen zu generieren, das meiner persönlichen Leistung und meinem Einsatz entspricht?

Und zwar ohne hohes finanzielles, sowie gesundheitliches Risiko!

Wenn wir im Gegensatz dazu, den Blick auf Network Marketing richten, kann man dort überhaupt NICHTS verlieren, aber unendlich VIEL gewinnen.

Beim Network Marketing reden wir von echtem Unternehmertum.

In seiner reinsten Form. Du kannst dir theoretisch vom Küchentisch aus, ein globales Unternehmen aufbauen. Ohne Angestellte, ohne nennenswerte Lagerhaltung, demnach ohne hohe Investitionen und auch noch ohne Altersbegrenzung. Dabei völlig unabhängig von Herkunft, Hautfarbe, beruflicher Vorbildung und komplett ohne Einkommensbeschränkung.

Du bist selbständiger Unternehmer und profitierst parallel von einem starken Partner, sprich deinem Network Unternehmen sowie dem Team, in welchem du eingestiegen bist.

Jeder in deiner Upline hat ein Interesse daran, dass du erfolgreich wirst.

Du bekommst eine kostenlose Ausbildung, hast Zugriff auf die Produkte vom Unternehmen, bekommst einen Online-Shop, eine eigene Webseite, und kannst über alle Tools des Unternehmen verfügen, um somit Kontakte zu generieren und Schritt für Schritt dein eigenes Netzwerk zu stärken.

Gerade in Zeiten der Internet-Technologie ist es ein phantastisches Businessmodell. Vor allem auch, weil du dir über Social-Media Kanäle eigene Kunden, Interessenten und Partner aufbauen kannst, und zwar weit über deine eigenen Grenzen hinaus.

Es ist **deine Chance**, dir ohne Risiko, ein eigenes Unternehmen aufzubauen. Ein Unternehmen, welches dich in den kommenden Jahren FREI machen kann. Natürlich immer unter der Voraussetzung, dass du die richtige Entscheidung getroffen hast. Darüber sprechen wir aber noch im nächsten Kapitel.

Fakt ist, wenn DU selber die richtige Entscheidung getroffen hast, dann wird dein eigener Geschäftsaufbau vollkommen ethisch, sauber, fair, nachhaltig und zum Wohle all der Menschen sein, denen du in Zukunft von deinem Unternehmen erzählen wirst.

Dazu gehört ein Produkt, welches vollkommen zu dir passt und für welches du brennst. Und eine Company, die das Potential hat, in den kommenden 5-10 Jahren beständig weiter zu wachsen. Wenn du darüber hinaus zu den Menschen gehörst, denen Werte kein Fremdwort sind, wird dich das genauso begeistern, wie weltweit Millionen andere Menschen.

Ich lege noch einen drauf:

Noch nie in der Geschichte der Menschheit gab es für Menschen, wie DU und ich, eine so außergewöhnliche Chance! Ein Geschäft, das sich darüber hinaus jeder leisten kann und somit den amerikanischen Traum verkörpert wie kein Zweites.

Ein Geschäft, das so einfach ist, dass Viele nicht wahrhaben wollen, dass es wirklich funktioniert.

Aber wie jedes Unternehmen dort draußen, wird es nur für diejenigen funktionieren, die hungrig danach sind, dem eigenen Leben endlich das abzugewinnen, was ihnen zusteht: Erfolg und Freiheit!

Diejenigen, die ihr Recht auf Freiheit und Selbstbestimmung einfordern, endlich tun und lassen zu können, was sie möchten. Endlich mit den Menschen arbeiten zu können, die ihnen sympathisch sind.

Es sind diejenigen, die der Tretmühle des beruflichen Alltags den Rücken kehren. Menschen, die bereit sind für Veränderung. Die an ihren eigenen Schwächen arbeiten und Fähigkeiten entwickeln.

Diese Menschen werden erfolgreich im Network! Erfolg durch eigene Veränderung! Bei diesen Menschen ist es immer nur eine Frage der Zeit - gehörst auch du dazu?



Das alles klingt für dich vielleicht fast zu schön, um wahr zu sein, entspricht aber den Tatsachen. Kaum eine Branche hat so viele Millionäre hervorgebracht wie Network Marketing. Die Spitzenverdiener erzielen höhere Jahreseinkommen, als Vorstände internationaler Unternehmen, und zig Tausende verdienen über 20.000 Euro monatlich oder das Doppelte ihres bisherigen Einkommens.

Hier gibt es noch die gute alte Story vom Tellerwäscher zum Millionär.

Real existierender Kapitalismus. Ohne Nebenwirkungen.

Basierend auf dem Leistungsprinzip. Du verdienst das, was du wirklich verdienst.

Echtes Unternehmertum halt.

Aber wie in der realen Wirtschaft gibt es auch bei uns Unternehmer, die richtig gutes Geld verdienen, und andere gehen pleite bzw. geben auf.

Menschen, die einen starken Unternehmergeist haben bzw. bereit sind, die notwendigen Dinge zu lernen, werden immer mehr verdienen als Unterlasser, die auf unser soziales System vertrauen.

Auch in diesem Geschäft gilt: Kein Preis, ohne entsprechenden Fleiß!

Wer also glaubt, dieses Geschäft würde von alleine boomen, nur weil der Zeitpunkt und die wirtschaftlichen Voraussetzungen optimaler nicht sein könnten, wird auch hier scheitern. Und damit zeigt sich ein Fluch und ein Segen unserer Industrie:

Jeder kann im Network starten und erfolgreich werden, aber genau so einfach wieder aufhören. Fluch und Segen.



Das sieht bei einem klassischen Unternehmer, der immense Summen in ein einmal eröffnetes Einzelhandelsgeschäft investiert hat, natürlich anders aus. Dort ist die eigene Notwendigkeit, nämlich nicht scheitern zu dürfen, wesentlich größer als im Network Marketing.

Im Network Marketing sind die finanziellen Risiken absolut überschaubar, und das macht es für Menschen, deren WARUM nicht stark genug ist, so einfach aufzugeben!

Man bezahlt bei einem seriösen Unternehmen eine geringe Summe für eine internationale Lizenz und ist damit registrierter Vertriebspartner der Company.

Diese Lizenz ermöglicht dir eine weltweit agierende Vertriebsorganisation aufzubauen. Zumindest in all den Ländern, in denen das Unternehmen bereits zugelassen und tätig ist.

Zum Start werden darüberhinaus oftmals unterschiedliche Produktpakete, sogenannte Starterpakete, angeboten. Diese sollen gewährleisten, dass man eine Grundausstattung an Produkten, die man als Geschäftsbasis zwingend benötigt, vorrätig hat.

Ist eine Kritik an diesen Starterpaketen gerechtfertigt?

Definitiv NEIN, solange sichergestellt ist, dass der investierte Betrag komplett dem Warenwert entspricht (und keine versteckte „Kopfprämie“ beinhaltet) und jeder die Möglichkeit hat, so zu starten, wie es ihm finanziell möglich ist.

Sollte man jedoch das Gefühl haben, es gehe in dem Business nur darum, große Produktpakete zu verkloppen, ist man sicherlich im falschen Unternehmen gelandet.

In der heutigen Zeit sind eine personalisierte Webseite und ein Online-Shop zwingend notwendig. Somit kannst du dein Business als Vermittler und nicht als Verkäufer aufbauen.

Damit einher geht, dass es für dich als Unternehmer nicht darum gehen kann, Produkte im großen Stil einzukaufen und an deine Endkunden weiter zu verkaufen. Sondern hier gilt es unbedingt darauf zu achten, dass das Unternehmen all diese Dinge online übernimmt.

Lagerhaltung, Rechnungsstellung, Logistik und Versand sind Aufgabe der Network Marketing Company und natürlich auch die zügige Abwicklung und Bezahlung deiner Provisionen.

Wir reden hier von sogenanntem *Dropshipping*. Du, als Vertriebspartner, kannst dir theoretisch ein riesiges Kunden-Netzwerk aufbauen, ohne selber mit dem Produkt, physisch in Berührung zu kommen, da die Company all diese Dienstleistungen für dich übernimmt. Die Provisionen für dein Marketing kassierst aber du.

So sieht ein zukunftsträchtiges Network Business aus.

Für viele Leser lehne ich mich sicherlich sehr weit aus dem Fenster, wenn ich behaupte, dass keine andere Wirtschaftsform an die ethischen Ansprüche des Network Marketings heran ragt, solange die von mir angesprochenen Voraussetzungen erfüllt sind.

Das möchte ich auch gerne begründen:

In den meisten wirtschaftlichen Institutionen werden menschliche Werte und persönliches Wachstum untergraben. Ich denke soweit stimmt mir jeder zu.

Du kennst doch bestimmt auch Geschichten von Menschen, wo Führungskräfte eines Unternehmens die persönlichen Qualitäten des Mitarbeiters unbeachtet lassen. Nur weil dort jemand nicht will, dass man selber besser ist, als der Vorgesetzte.

Im Network ist es genau anders herum. Jeder ist daran interessiert, dass du besser wirst. Die wirklichen Leader verraten dir alles, sie schulen dich, sie unterstützen dich mit aller Kraft, sie wollen, dass **DU** erfolgreich bist!

Und wenn dein Talent größer ist als ihres, dann freuen sie sich, dass sie dich gefunden haben. Denn sie profitieren auf Dauer von dir.

Man sagt in unserer Industrie nicht zu unrecht: „*Finde mit der Zeit zehn Menschen, die besser sind als du. Dann hast du es geschafft!*“ Was ein geiles Ziel!

Wer sich dessen bewusst wird, dem eröffnen sich unfassbare Möglichkeiten! Ein funktionierendes Network Unternehmen bietet also für alle Beteiligten einen Vorteil. Das Unternehmen profitiert von dem Kunden- und Partnerwachstum, ohne das es immense Summen in Werbung oder Marketing investieren muss.

Du, als Vertriebspartner, kannst dir auf lange Sicht gesehen, ein weltweit verzweigtes Unternehmen aufbauen, ohne in Vorleistung gehen zu müssen.

Und der Kunde bekommt ein Produkt, welches er in dieser Qualität und zu diesem Preis vermutlich woanders nicht bekommen kann. Zudem bekommt er es direkt nach Hause geliefert.

Es ist also für alle Beteiligten eine "Win-Win-Win Situation".

3. Treffe die richtige Entscheidung

Ich würde jetzt gerne von dir eine ehrliche Meinung hören.

Wie fühlst du dich, nach all den Informationen? Hast du ein gutes Gefühl?

Ganz ehrlich? Jemand, der in der heutigen Zeit noch eine schlechte Meinung über unsere Industrie hat, dem wurden entweder

a) niemals die wirklichen Unterschiede von Network Marketing zum klassischen Unternehmertum oder dem Leben eines Arbeitnehmers erklärt, oder

b) hat selber mal schlechte Erfahrungen gemacht und dadurch einfach mit dem Thema abgeschlossen und seine geistige Tür zugeschweißt, oder

c) hat halt irgendwo mal was Negatives gehört und ein Trauma entwickelt, so nach dem Motto; „der Schäferhund meines Nachbarn, der hat sich den Keller voller Waren stellen müssen...“. Naja, Oldschool Network halt, oder

d) es ist halt ein Mensch, der immer nur das Schlechte im Leben sieht und zum Lachen in den Keller geht. Und diese Menschen haben in unserer Industrie eh nichts verloren. Ist also nicht schade drum.

Aber vielleicht ist es mir mit diesem Buch ja bereits gelungen, deine Sicht ein wenig zu verändern (wenn das überhaupt notwendig war).

Man muss eines ganz realistisch sehen; der noch überwiegend schlechte Ruf unserer Industrie hängt damit zusammen, dass diejenigen, die aufgeben, vermutlich nur selten erzählen, dass sie selber an ihrem Versagen schuld waren. Es ist natürlich immer einfacher, den Schuldigen in der Upline oder bei der Firma zu suchen.

Wenn du aber verstanden hast, dass diese geniale Industrie **dein Fahrzeug** zu mehr Zufriedenheit, mehr Gesundheit und mehr Wohlstand sein kann, dann ist es nun wichtig, sich mit den wichtigsten Faktoren zu beschäftigen, die entscheidend für deinen Erfolg sein werden. Es sind die Faktoren, die es zu beachten gilt, bevor du eine Entscheidung für ein Network Unternehmen triffst, um damit die Wahrscheinlichkeit auf Erfolg um ein Vielfaches zu erhöhen. Faktoren, die dir den Zugang zu deiner Freiheit ermöglichen können.

Reizt es dich, ein gigantisches Network Marketing Unternehmen aufzubauen, um anschließend die Welt für dich zu entdecken? Freiheit zu spüren?

Was hältst du davon, dich FREI zu fühlen? Dich zu verändern?

Ein neues Selbstbewusstsein aufzubauen?

Bevor wir auf diese 4 Faktoren zu sprechen kommen, möchte ich, dass du dir selber folgende Frage ehrlich beantwortest:

Weißt du, wo du hin willst? Wohin deine Reise führen wird?

Oder provokanter gefragt:

Mal angenommen, dein Leben würde so weitergehen, wie in den letzten 5 Jahren. Hättest du dann die ernsthafte Chance, das sich dein Leben FINANZIELL und PERSÖNLICH zum Positiven verändert?

Weisst du was du wirklich willst?

Bist du bereit 100 % Verantwortung für dein TUN zu übernehmen?



Mir ging es lange so, dass ich es nicht wußte.

Ich wusste nur, ich muss was verändern, um nicht drauf zu gehen.

Ich hatte dann irgendwann angefangen meine persönliche Situation ganz ehrlich zu reflektieren. Hatte angefangen an meiner Einstellung zu arbeiten. Gute Bücher zu lesen. Meine Persönlichkeit weiter zu entwickeln. Erste Erfahrungen zu sammeln.

Um dann 2 Jahre später Network Marketing zu arbeiten, zu atmen und zu lieben.

Und das Resultat war Ende 2015 meine komplette FREIHEIT.

Und DU kannst das auch!

Wer also mit dem Gedanken spielt, sich in den kommenden Jahren ein außergewöhnliches Einkommen und einen überdurchschnittlichen Lifestyle zu erarbeiten, muss erst einmal die Entscheidung für das richtige Unternehmen treffen. Und auf diesem Wege tut man gut daran, folgenden Rat zu beherzigen: „Wenn Du wissen willst, wie die Zukunft eines Unternehmens wird – schau Dir seine Vergangenheit an“!

Viele Networker haben schwer bereuen müssen, diesem Rat nicht gefolgt zu sein. Auch ich gehörte mal zu dem Kreis Menschen, die sich nur von Visionen und Versprechungen haben leiten lassen und somit die Entscheidung für ein falsches Network getätigt haben.

Um das ganz deutlich zu machen: Es ist überhaupt nicht tragisch, eine falsche Entscheidung zu treffen. Tragisch wäre nur, wenn du daraus nicht lernen würdest.



Ich werde dir nun die 4 wichtigsten Kriterien vorstellen, die es zu beachten gibt, wenn du mittelfristig kein Schwätzer bleiben willst, sondern ein wirklicher Macher. Diese 4 Erfolgsfaktoren sollten zu 100 % passen!

Sind diese zu 100 % erfüllt, dann liegt es nur noch an Dir bzw. an deiner Einstellung, mit dem du dein Business aufbaust und darüber hinaus an dem Faktor Zeit, bis sich dein Erfolg einstellt.

So wie ein guter Freund von mir sagt:

Wenn du im Network Marketing erfolgreich werden willst, dann höre endlich auf AUFZUGEBEN.

Das wichtigste Kriterium lautet: Die Firma

Du kannst das beste Produkt in der Hand haben und von mir aus auch gleichzeitig noch den großzügigsten Marketingplan. So lange aber nicht gewährleistet ist, dass die Firma gut genug aufgestellt und deren Management über ausreichend Erfahrungen verfügt, wirst du an all den Dingen nur vorübergehend Freude haben.

Daher gilt es für dich zu allererst einmal die Firma auf Herz und Nieren zu prüfen. Natürlich fällt so eine Überprüfung auf den ersten Blick schwer, vor allem dann, wenn sich die Firma in Übersee befindet.

Aber viele der wichtigsten Informationen wirst du auch bei Google finden. Also nimm dir die Zeit und schau hinter das Unternehmen, so gut es halt geht. Nimm dir dabei die Köpfe im Management vor. Diese spielen für die Zukunft des Unternehmen eine entscheidende Rolle.

Bedenke aber bitte, dass es zu jeder Firma im Internet auch etwas Negatives zu finden gibt, wenn du was finden möchtest!

Unterscheide daher, ob solch ein negativer Artikel nur von einem enttäuschten Loser geschrieben wurde, irgendeine Ratgeberseite nach ihrem unnötigen Senf befragt wird, oder ob es **wirkliche** Anhaltspunkte gibt, die das Unternehmen zu Recht in Ungnade fallen lassen.

Recherchiere ein wenig:

Was hat die Chefetage vorzuweisen?

Wo waren die Verantwortlichen in der Vergangenheit tätig?

Gibt es Leichen bzw. negative Story`s auf ihren Pfaden?

Verfügen sie über genügend Erfahrungen im Network Marketing?

Gibt es Videos auf YouTube, in denen du dir einen Eindruck machen kannst?

Sprechen dort Menschen, die von ihrem eigenen Ego getrieben werden?

Oder ist dort eine Basis für echtes Vertrauen vorhanden?

Es bringt dich kein bisschen weiter, wenn von den Verantwortlichen nur von großen Visionen geschwätzt wird, sie selber aber noch nichts vorzuweisen haben. Da werden für die Umsetzung Menschen gesucht, mit denen sie das „ganz große Ding“ aufbauen werden. Aber im Endeffekt wird nur Luft herauskommen.

Von diesen Menschen, die eine Kopie von einer Kopie aufbauen wollen, gibt es unzählige. Es sind genau diejenigen, die woanders schon mal was bewegt haben und der Meinung sind; das kann ich viel besser als die anderen... und dann legen sie los. Sie werden in erster Linie von ihrem eigenen Ego getrieben. Auf der Suche nach Streicheleinheiten und Anerkennung.

Aus Erfahrung sage ich dir: Sie scheitern alle!

An mangelndem Kapital und an ihrem Ego. Und wenn sie scheitern, fängst auch du wieder neu an. Daher sei anfangs ruhig ein wenig kritischer bzw. konzentriere dich auf Firmen, die bereits real existent sind und echtes Potential haben.

Schau dir also an, wie viel Umsatz das Unternehmen in den letzten Jahren gemacht hat und was die Ziele für die kommenden Jahre sind?

Wie viele Euro-Millionen stehen für eine Expansion zur Verfügung?

An mangelndem Kapital scheitern die meisten Unternehmen im Network Marketing!

Schau einfach mal näher hin!

Welchen Eindruck macht das Unternehmen auf dich?

Wie sieht es mit deren Webseite und den Marketingbroschüren aus?

Gibt es ein standesgemäßes Office und Warenlager?

Des Weiteren ist es wichtig zu erkennen, ob die Firma bzw. der Markt des Produktes genügend Wachstumspotential hat?

Ist das Unternehmen nur lokal tätig oder global aufgestellt?

Fakt ist:

Mindestens 80 % aller Network-Unternehmen „sterben“ innerhalb der ersten fünf Geschäftsjahre. Daher möchte ich dir hier zwei Kennzahlen mitgeben, auf die es sich zu schauen lohnt:

1. Die Firma sollte bereits annähernd 5 Jahre existieren und
2. einen Umsatz von mind. 50 Millionen generiert haben.

Ja, diese Kennzahlen machen definitiv Sinn. Vor allem, wenn du noch nicht über genügend Erfahrung verfügst und zum Start erst einmal einen „sicheren“ Hafen suchst.

Aber bietet ein „Start-Up“ nicht auch außergewöhnliche Chancen?
Ja, da bin ich bei dir, aber halt auch nicht vorhersehbare Risiken.

Meine ganz persönliche Erfahrung ist diese:
Nachdem ich im Januar 2013 eine erste bewußte Entscheidung für ein Produkt-Network getätigt hatte, war ich in einem Unternehmen gestartet, welches bereits viele Jahre auf dem Buckel hatte und sehr altbacken war. Dort gab es damals nicht einmal einen Online-Shop und somit ging das vollkommen an meiner gewünschten Arbeitsweise vorbei. Das war ernüchternd, aber ich habe dadurch auch verstanden, worauf es mir wirklich ankommt. Auf jeden Fall war ich ganz schnell wieder offen für eine neue Herausforderung.

Diese hatte ich dann im Juni 2013 getroffen.
Mein neues Unternehmen war damals noch keine 3 Jahre auf dem Markt, kam aus den USA und versprach eine große Vision.
Hat sich diese bewahrheitet? Nein!
Nachdem man die Produkte in Europa nicht zugelassen bekam, zog man sich im Januar 2015 vom europäischen Markt zurück und wenige Monate später gab es die gesamte Firma nicht mehr. Somit war das eine weitere wichtige Erfahrung, die ich machen durfte und im Grunde genommen sprach diese eindeutig für die zwei oben genannten Kennzahlen.

Aber ich wollte noch nicht aufgeben, mit meiner Suche nach einem jungen, dynamischen Unternehmen mit grandioser Perspektive. Und es hat dann auch bis Mai 2015 gedauert, bis ich die Entscheidung für mein jetziges Unternehmen (und Stand heute auch letzte Entscheidung) getroffen habe.
Auch diese Company war damals erst 3,5 Jahre auf dem Markt. Hatte in dem Jahr vorher „erst“ 30 Millionen Dollar Umsatz gemacht. Es war wieder ein amerikanisches Unternehmen. Also wieder eines, welches sich noch in Europa positionieren wollte.

Jetzt könnte man natürlich zu Recht fragen, warum ich nach meiner vorherigen Erfahrung wieder so eine Entscheidung getroffen habe?
Für mich war diese Antwort immer ganz klar:
Weil ich Unternehmer bin!
Weil ich Chancen suche, die weit über den normalen Weg hinausgehen.
Weil ich bereit bin, auch mal auf die Schnute zu fallen, um daraus zu lernen.
Weil ich keine Ausreden suche, sondern mitgestalten möchte.
Weil ich Pioniergeist besitze.

Und JA. Es ist alles so eingetroffen, wie ich es mir erträumt habe. Wir haben uns in den letzten zwei Jahren in Europa mehr als etabliert. Die zwei erwähnten Kennzahlen haben wir bereits übertroffen und ich darf behaupten, das meine eigene persönliche Entwicklung weit über das hinaus geht, was ich mir jemals hätte vorstellen können.

Hätte es wieder schief gehen können? Definitiv!
Hätte ich eine weitere Chance gesucht? Genau so klar!

Bei meiner eigenen Suche nach dem optimalen Network Unternehmen waren sicherlich andere Dinge ausschlaggebend, als im Normalfall:

Ich suchte eine Firma bzw. ein Produkt, welches enormes Potential besitzt, aber ich wollte nicht, dass die Firma bereits zu den Giganten am Markt gehört. Somit kamen so fantastischen Unternehmen (und das meine ich vollkommen ernst) wie Amway, Tupperware, Herbalife, LR oder PM (und viele anderen) nicht in Frage.

Warum?

Weil ich bei denen nicht mehr hätte mitgestalten können!

Hinzu kommt, dass die Arbeitsweise vieler Giganten einfach nicht meiner Vorstellung von ethischem und online-affinen Networking entspricht.

Ich suchte also eine echte Herausforderung; modern, ethisch, cool, dynamisch und mit echtem Lifestyle.

Hinzu kommt noch etwas, was mich immer fasziniert hat:

Die sogenannte Momentum-Phase eines Unternehmens.

Jedes Unternehmen, welches die zwei oben genannten Kennzahlen überschreitet, erlebt irgendwann so eine erste Momentum-Phase. (Übrigens passiert so etwas nicht nur bei Network-Unternehmen, sondern auch bei klassischen Unternehmen).

Nämlich die Phase, wenn Umsätze, wie von Geisterhand, explodieren. Weil einfach eine erste Marktdurchdringung erreicht wird.

Nachdem ich von erfolgreichen Networkern und Unternehmen gehört hatte, wie sich Dinge dadurch einfach verselbständigen, habe ich mir oft vorgestellt wie es wäre, wenn man gemeinsam mit dem Team, ein Teil so einer Wachstumsexplosion wäre.

Noch kann ich darüber nicht berichten, aber gerne werde ich dir in meinem nächsten Buch darüber berichten (wenn ich diese Phase bis dahin erlebt habe).

Das zweite Kriterium versteht sich von selber: Das Produkt

In den 90 Jahren hatte ich erste Erfahrungen im Network gemacht, bevor ich Ende der 90er Jahre den Blick auf diese Industrie komplett verloren habe. Damals bin ich im Produktvertrieb nicht glücklich geworden und war dadurch im Jahr 2012, als ich wieder auf der Suche nach einem Network Marketing Unternehmen war, lange der Überzeugung, dass ich keinen Produktvertrieb machen werde.

Aber ich darf heute sagen, dass ich mich damals vollkommen geirrt hatte. Ich war einfach noch nicht weit genug in meinem Mindset und heute bin ich der absoluten Überzeugung: Es funktioniert nur mit einem Produktvertrieb!

Warum ich mir auch hier so sicher bin?

Wende einfach den gleichen Rat, wie bei der Wahl der Company an:

Schau dir die Vergangenheit an!

Bis zum heutigen Tage hat es, außerhalb des Produktvertriebes, kein Unternehmen geschafft, zu einem Giganten zu werden, der über Jahre hinweg stabil

Milliardenumsätze macht. Auch wenn es aktuell Unternehmen im Kryptobereich gibt, die diese Umsätze locker machen, so muss ja erst noch die Frage beantwortet werden, wie das auf Dauer aussieht.

Aber alleine zu sagen „*Jawohl, ich arbeite im Produktbereich*“ reicht mir noch nicht. Ich grenze die Optionen dort draußen weiter ein:

Nur dann, wenn Menschen dein Produkt lieben, spüren bzw. benutzen und jeden Monat wieder bestellen, hast du die Chance, ein stabiles Business aufzubauen!

Aufgepasst!

Mit dieser Aussage wird es schon richtig eng.

Weil ich damit auch Gebrauchsprodukte ausschließe.

Wenn du also Gebrauchsprodukte, wie z.B. Schmuck, Zahnbürsten, Küchengeräte, Wasserfilteranlagen oder ähnliches vertreiben willst, lass dir gesagt sein:

Du wirst immer in der Position eines Verkäufers sein. Willst du das?

Findest du nicht täglich/wöchentlich neue Kunden, wird es ganz schwer.

Regelmäßige Nachbestellungen und somit ein passives Einkommen aufzubauen, ist in diesem Bereich eher schwer.

Wenn du mich fragst; dann kannst du auch gleich Direktvertrieb machen.



Es versteht sich bei der Auswahl des Verbrauchsproduktes von ganz alleine, dass das Produkt wirklich gut sein sollte! Es sollte sich zwingend, mit nachweisbaren Resultaten bzw. einem Alleinstellungsmerkmal, vom Markt abheben.

Na, dann schauen wir uns doch mal an, was übrig bleibt:

Parfüm - wohl eher nicht. Damit hebst du dich weder vom Markt ab, noch hast du ein Alleinstellungsmerkmal und auch keine monatlichen Nachbestellungen. Oder wie oft bestellen die Menschen in deinem Umfeld einen neuen Flakon?

Kerzen - ähnliche Argumente wie beim Parfüm und zusätzlich auch noch sehr teuer im Vergleich zu handelsüblichen Kerzen - fällt also raus.

Haushaltsartikel - ja, hat definitiv einen Markt. Aber weder mit Alleinstellungsmerkmal, noch besonders köstlich im Geschmack (*Scherz*).

Kosmetik - ja, definitiv gibt es Produkte, die sich vom Markt abheben und es gibt auch genügend Auswahl an Pflegeserien, die sich monatlich verbrauchen. Wenn du mit Kosmetikartikeln arbeiten willst, dann suche dir ein Unternehmen, welche sich stark von *Douglas* und *Rossmann* abhebt und eine ganz bestimmte Zielgruppe anspricht.

Gesundheit - für mich persönlich der Markt mit den größten Wachstumschancen, da immer mehr Menschen älter werden und sich mit ihrer eigenen Gesundheit beschäftigen.

Es gibt jetzt schon phantastische Gesundheitsprodukte, die sich vom normalen Handelsmarkt abheben und es entstehen immer wieder ganz neue Märkte. Die Wachstumschancen sind nahezu grenzenlos.

Hinzu kommt, dass die Gesellschaft gerade eine spürbare Veränderung durchmacht. Immer mehr Menschen achten auf ihre Ernährung, mehr Sport und seelische Ausgeglichenheit. Was übrigens jede Altersgruppe umfaßt (auch immer mehr junge Leute), so dass der Markt der Gesundheitsprodukte für Networker jeden Alters spannend ist.

Achte nur darauf, dass dein Produkt nicht „ganz normal“ ist. Was meine ich damit? Ich sag mal so:

Wen willst du heute noch mit Kapseln oder Pillen hinterm Ofen hervorrufen? Was du vertreibst sollte cool sein und dem heutigen Lifestyle entsprechen. Es sollte darüberhinaus eine riesige Zielgruppe ansprechen und bei dem Konsumenten Ergebnisse erzielen oder noch besser; lebensverändernde Resultate.

Wenn diese Faktoren gewährleistet sind, dann geht es für dich in die richtige Richtung. Weil du dann genau das Produktfahrzeug besitzt, welches du benötigst, um ein stabiles Kundenvolumen und um ein nachhaltiges und stabiles Network aufbauen zu können. Denn vergiß eines nicht:

Es sind vor allem die regelmäßigen und automatischen Folgebestellungen der Kunden und Vertriebspartner, die ein stabiles passives Einkommen gewährleisten.

Wenn man sich nun die Situation bei den meisten Unternehmen anschaut, sieht sie so aus, dass es dort eine Vielzahl an Produkten gibt. Meistens sogar noch aus den unterschiedlichsten Bereichen, wie z.B. Kosmetik, Parfum und zusätzlich noch Nahrungsergänzungsprodukte.

Im Grunde genommen geht es jedem Unternehmen so, welches schon lange auf dem Markt ist, da man jedes Jahr durch neue Produkte ein internes Momentum kreiert. Aber Fakt ist auch, dass es diese Vielzahl an Produkten für einen Anfänger sehr kompliziert macht.

Deswegen hier ein Rat von mir; solltest du in solch einem Unternehmen landen, konzentriere dich nur auf eine einzige Produktparte, da es dir mit einem Bauchladen immer schwer fallen wird, Menschen von deinem Produkt zu überzeugen.

Einfacher wird es da, wenn du mit einer Company zusammenarbeitest, die nur eine Produktkategorie anzubieten hat. Somit verzettelst du dich nicht und überforderst auch keinen Kunden.

Im Grunde genommen hat jedes Unternehmen mal so angefangen.

Schau dir LR an:

Die hatten in den 80 Jahren nur ihre Black-Boxen mit Parfumpuben und sind damit groß geworden, Erst später sind weitere Produkte hinzugekommen.

Schau dir Herbalife an:

In den ersten Jahren nur Abnehmshake und Kräuterpresslinge, und erst viel später kamen weitere Produkte hinzu.

Schau dir Forever Living Products an:

Zum Start nur Aloe Vera Produkte, mittlerweile einen ganzen Katalog an Produkten.

Gehe den einfachen Weg; suche eine starke Firma mit einem starken Produkt bzw. einer einzigen Produktkategorie. Keep it simple!

Von entscheidender Bedeutung dabei ist, dass dieses Produkt für dich das BESTE ist, was es auf dem Markt gibt. Es sollte einen Effekt erzielen, der unabdingbar mit diesem Produkt zu tun hat.

- Probiere es selber aus
- Lass es in deinem engsten Umfeld testen
- Erziele Produktergebnisse
- Entwickle eine eigene Produktstory

Damit wächst die Begeisterung und du bekommst Folgebestellungen, sowie ein Empfehlungsgeschäft vom Allerfeinsten!

Nachdem was du jetzt gehört hast, erzähle mir bitte nicht, dass Du kein Produkt brauchst! Alles Geschwätz! Ohne Verbrauchsprodukt sind weder langfristiger Erfolg, noch ein stabiles passives Einkommen machbar!

Und wenn du jetzt sagst;

Ja, aber... ich kenne Menschen, die mit einem Gebrauchsprodukt (oder einem der anderen erwähnten Möglichkeiten) richtig gutes Geld verdienen...

dann lass dir gesagt sein; ich freue mich für jeden, der es geschafft hat und diese Menschen haben meinen Respekt sicher. Aber der Prozentsatz derjenigen, die ohne Verbrauchsprodukt erfolgreich werden, ist, im Vergleich zu Produktvertrieben, wesentlich geringer. Und warum den schwereren Weg gehen, wenn es mit einem tollen Produkt einfacher geht?

Network Marketing heißt für mich:

Sich durch Vertriebsaufbau einen immer größer werdenden Kreis an begeisterten Verbrauchern aufzubauen, die „unser“ Produkt monatlich automatisiert bestellen. Denn nur daraus resultiert ein stetig steigendes passives Einkommen.

Immer mehr Verbraucher = steigendes passives Einkommen!

Spürst du, was das bedeutet kann?

Lass Dir das mal auf der Zunge zergehen:

Stetig steigendes passives Einkommen = Freiheit in jeglicher Hinsicht.

Darum mache ich Network Marketing. Und du?

Als drittes Kriterium ist die richtige Unterstützung massgeblich.

Diese Unterstützung ist (vor allem zu Beginn) wichtiger als der Marketingplan.

Warum?

Weil du ohne die richtige Anleitung und ohne Duplikation kein Geld verdienen wirst. In dem Fall brauchst du auch keinen guten Marketingplan.

Folgende Fragen solltest du dir von deiner Upline beantworten lassen:
Welche Arbeitsgrundlage zur Duplikation bekommt ein Neueinsteiger?
Was gibt es als Unterstützungstools (von Seiten der Company, als auch vom Team) um Kontakte zu generieren und Interessenten zu informieren?

Frage deinen zukünftigen Sponsor mal, wie er arbeitet. Gibt es eine fertige Schritt-für Schritt Anleitung, die einen Neueinsteiger optimal begleitet?
Nutzt dein Sponsor selber ein duplizierbares System oder wird nur Wert auf eine ausführliche Namensliste gelegt?



Von Seiten der Firma sollte es selbstverständlich sein, dass neben personalisierter Webseite, Backoffice und Online-Shop auch Verkaufs- und Trainingsvideos existieren. Dazu womöglich Online- Tools zur Leadgenerierung, wie z.B. Landingpage oder eine eigene App.

Im Aufgabenbereich des Unternehmens liegen natürlich auch Ausbildungsangebote, die offline und/oder online angeboten werden. Dazu gehören womöglich wöchentliche Trainingscalls oder auch überregionale Live-Trainings.

Von Seiten deiner Upline sollte die tatkräftige Unterstützung vor allem in Form von gemeinsamen Meetings und Dreierkonferenzen liegen. Wichtig ist aber auch das Vermitteln von Basiswissen, Starter-Seminaren, weiteren Trainings, Motivation und (wenn regional vertreten) die persönliche Unterstützung vor Ort.

Oftmals sieht es aber so aus, dass man, außer einem feuchten Händedruck und einer Willkommens-Email, nur abgenutzte Kopien von Kopien überreicht bekommt.

Oder noch schlimmer; ein Achselzucken von deinem Sponsor.

In beiden Fällen solltest du die Füße in die Hände nehmen und laufen....

Als ich vor über 20 Jahren meine ersten Erfahrungen im Network sammeln durfte, waren wir eigentlich immer nur unterwegs. Fast jeden Tag in einer anderen Stadt Einzelgespräche, Hotelpräsentationen etc.

Durch die viele Fahrerei hatten wir eine Unmenge an Kosten. Aber es funktionierte halt damals nicht anders. Wir konnten Menschen nur begeistern, wenn wir vor Ort waren und ihnen das Business Face-to-Face vorgestellt haben. Das ist heute glücklicherweise durch das Medium Internet und den damit verbundenen Kommunikationsmöglichkeiten, wie Webinarräumen oder Telefonkonferenzen wesentlich einfacher geworden.

Aber damit verbunden, sind viele Neueinsteiger der Meinung, sie könnten ganz easy über das Internet Leute einschreiben und Geld verdienen. Und das stimmt so nicht! Niemand schreibt nur über Internettools, der Generierung von Leads oder Social Media Diensten, wie *Facebook*, *Xing* oder *Instagram*, seine Partner ein. Aufgepasst; ich rede hier über *nachhaltigen Erfolg im Produktvertrieb* und nicht über den Vertriebsaufbau für irgendwelche zeitlich begrenzten „Geldmaschinen“, wo internetbasierte Tools darauf ausgelegt sind, einfach Masse an Kontakten durch sogenannte Funnels zu schleusen.

Als Kontaktquelle aber, ist das Internet unbezahlbar und nicht ein einziger Networker kann darauf noch verzichten. Ein cooler Business-Auftritt im Internet, auf Facebook oder auch anderen Plattformen, gehört heute zum „must have“. Und damit meine ich nicht mal etwas hochprofessionelles, sondern etwas authentisches, etwas was für jeden leicht umsetzbar ist, ohne große Kenntnisse der Materie.

Solltest du dich aber mit dem Internet bisher nicht angefreundet haben, dann liegt genau dort dein Problem. Und zwar ein riesiges Problem, weil du dich damit im Grunde genommen von der Zukunft abschottest.

Sei bereit diese Dinge zu lernen (egal wie alt du bist) oder such dir schon mal einen Job, wo du auch zukünftig ohne Internettechnologie auskommst. Putzen, Straßen kehren, Einsiedler, Verkäufer, Rentner, Drogendealer... so was in der Richtung.

Im Network Marketing jedenfalls, wirst du ohne diese Tools keinen Erfolg haben.

Du bist anderer Meinung, weil du Menschen kennst, die auch ohne Facebook ein erfolgreiches Netzwerk aufgebaut haben? Ja, genau diese Menschen kenne ich auch. Aber die sind alle 55 Jahre aufwärts und gehen gerade abwärts. Schwören noch immer auf Old School Methoden wie Namensliste und *Schecks in die Höhe reißen*, und verstehen gar nicht, woran es liegt, dass ihnen niemand mehr zuhört.

Wer nicht mit der Zeit geht - der geht mit der Zeit!

Zukünftig geht es ohne das Schaufenster Internet gar nichts. Schon gar nicht in einem so beziehungsintensiven Business wie Network Marketing.

Aber um das deutlich hervorzuheben; du kannst einen perfekten Online-Auftritt haben und trotzdem keinen einzigen Schritt nach vorne kommen.

Weil es dir erst durch die Kommunikation mit den Interessenten und einem Aufbau von persönlichen Beziehungen gelingen wird, eine stabile Teambasis aufzubauen.

Telefonate, Einzelgesprächen und Präsentationen entscheiden also noch Heute über Erfolg oder Nichterfolg im Network Marketing! Da hat sich in den letzten 40 Jahren nichts dran geändert und ich denke, wir können sicher sein, dass sich das auch in den kommenden 20 Jahren nicht ändern wird.

Da mir gerade so ein Fall in einem Network-Unternehmen „aufstößt“ möchte ich noch kurz auf das Thema Trainingsangebote eingehen. Wenn diese Angebote von deiner Upline kommen, dann achte darauf, was dafür verlangt wird.

Es gibt in meinen Augen nicht einen Grund, warum sogenannte „Führungskräfte“ für eine Ausbildung des eigenen Teams Geld kassieren. Außer natürlich, dass die Kosten für Raummiete, Essen, Getränke, Material, etc. auf alle Teilnehmer umgelegt werden. Eine verantwortungsvolle Upline verdient (in einem guten Marketingplan) genau daran, dass man sein Wissen an das Team weitergibt.

Mache deine Partner erfolgreich und du verdienst Geld!

So sollte es für alle funktionieren.

Alles, was über das „Umlegen von Kosten“ hinaus geht, hätte für mich eher den Anschein, dass sich dort jemand an Trainings „bereichern“ will.

Das wird dort draußen leider oftmals praktiziert, was mir dann Folgendes deutlich macht; Entweder der Marketingplan ist so bescheiden, dass die Führungskraft nicht genügend Geld verdient oder die Führungskraft arbeitet nach dem Motto „nach mir die Sintflut“. Beide Gründe haben für mich einen sehr faden Beigeschmack und würden in mir einen Flucht-Reiz aktivieren.

Bevor wir uns auf den Marketingplan, sprich auf das vierte wichtige Kriterium, stürzen, lassen wir die ersten drei Kapitel kurz nochmal Revue passieren.

Welches Gefühl hast du, wenn du jetzt an deine Company bzw. an deinen Sponsor bzw. die Upline denkst? Wie siehst du die Perspektive „deines“ Unternehmens?

Wie sieht es mit dem Zeitpunkt aus, in dem das Unternehmen sich gerade befindet? Ist dein Unternehmen schon ein Gigant auf dem Markt, dann sehe es ein - du bist leider zu spät!

Ist abzusehen, dass es nie ein Gigant werden wird, höre besser Heute als Morgen auf. Du verschwendest nur deine kostbare Lebenszeit!

Ich liebe Menschen, die Loyal zu ihrem Unternehmen stehen, weil ich es immer genau so gesehen habe. Aber es gibt halt manchmal Momente, wo man eine Entscheidung treffen muss, ganz im Sinne des Satzes:

„Lieber ein Schrecken mit Ende, als ein Schrecken ohne Ende“.

Das vierte Kriterium, der Marketingplan:

Hier möchte ich dir zu Beginn deutlich machen, wie wichtig es ist, darauf zu achten, dass deine Company ein echtes Kunden(vorzugs)-Programm anzubieten hat.

Was meine ich damit?

Der Gesetzgeber wird zukünftig immer mehr Wert darauf legen, dass im Network Marketing Business „echte“ Kunden existieren, die ihre Produkte von sich aus bestellen. Weil das Produkt einfach echten Mehrwert bietet. Ohne sich vorher als Partner in dem Unternehmen registrieren lassen zu müssen.

Im Vordergrund sollte also das Konsumieren bzw. das Verkaufen von Produkten und nicht das Sponsern von Vertriebspartnern stehen.

Spätestens nach dem Desaster der US Company *Vemma* (im Jahre 2015), die von der FTC (Federal Trade Commission) abgestraft wurde, ist der ganzen Industrie deutlich geworden, dass auch Unternehmen die Geschäftsgrundlage entzogen werden kann, die bereits zig Millionen Dollar Umsatz machen. Eines der damaligen Hauptvorwürfe gegenüber der Firma *Vemma* war, dass es auf dem Papier keine Kunden gab. Dafür wurden im ganz großen Stil junge Leute eingeschrieben, die tausende von Dollars bezahlt hatten, nur um dabei zu sein. Und in deren Keller stapelten sich die Energy-Drinks von *Vemma*, was die Eltern nicht zwingend zu Jubelstürmen bewegen hat.

Wenn man sich in Amerika umschaute, so sind aktuell einige US Company`s, die kein wirkliches Kundenprogramm haben, unter scharfer Beobachtung der FTC, und es wird, in naher Zukunft, mit weiteren Millionenstrafen gegenüber namhaften Unternehmen gerechnet. Und daher kann ich dir nur empfehlen, sich ein Company zu suchen, wo es um eine stabile Kundenbasis und damit um Langfristigkeit geht.

Was ist von dieser Vorgehensweise der FTC zu halten?

Da ich Network Marketing schon immer als unternehmerische Tätigkeit angesehen habe, bei der es darum geht, sich mittel- bis langfristig etwas Nachhaltiges aufzubauen, begrüße ich alles, was diese phantastische Industrie auch in der Öffentlichkeit seriöser dastehen lässt. Wir müssen einfach weg von dem Image, dass bei uns alles nur über Motivation und „Werde-Schnell-Reich“ Rufe entsteht.

Bedeutet das nun, dass wir zukünftig doch alle als Verkäufer rumlaufen, um eine hohe Quote an Kunden aufzubauen?

Nein, definitiv nicht!

Ich für meinen Teil konzentriere mich weiterhin auf den Vertriebsaufbau, nehme auf dem Weg dorthin natürlich jeden Kunden gerne mit. Entscheidend wird es sein, dass es ein effektives Kundenprogramm gibt, damit auch „Lieschen Müller“ und „Max Mustermann“ nur durch Kundenaufbau die Chance haben, gutes Geld zu verdienen.

Kommen wir zurück auf das Thema der Marketingpläne, und hierbei ist es wichtig zu wissen, dass solche Vergütungssysteme grundsätzlich nicht einfach sind, da es je nach Company und Art des Marketingplanes immer verschiedene Provisionstöpfe und/oder Ränge gibt und die Anzahl dieser Töpfe, als auch die eigenen Provisionsansprüche, mit wachsendem Team, immer interessanter werden. Man könnte auch sagen, dass Marketingpläne enorm kompliziert sind und es nur wenige Menschen gibt, die solch einen Plan direkt beim ersten Mal verstehen.

Also, mache dir keine Sorgen, wenn es dir ähnlich geht. So lange es Menschen in deinem Unternehmen gibt, die gutes Geld verdienen, darfst du dem System ruhig auch ein wenig Vertrauensvorschuss geben. Mit der Zeit wirst du auch den kompliziertesten Marketingplan verstehen. Ich kenne Networker die fünfstellig im Monat verdienen und den Marketingplan ihres Unternehmens noch immer nicht im Detail verstehen.

Also, warum viel Zeit verlieren und alles bis ins Detail verstehen wollen?

Lieber anfangen, Geld verdienen, und anhand der eigenen Abrechnungen nach und nach jedes Detail verstehen. Ist der bessere Weg.

Grundsätzlich unterscheidet man in erster Linie zwischen dem „in die Breite“ oder „in die Tiefe“ bauen. In die Breite würde bedeuten, dass jeder neue Geschäftspartner in der ersten Linie (Firstline) platziert wird.

Im Gegensatz dazu gibt es Marketingpläne, wo z. B. nur zwei Beine (dual) existieren und jeder weitere Partner unter diesen Partner platziert wird. Es gibt Break-Away, Circle und Unilevel-Pläne, plus weitere Kreationen, die ich vermutlich noch gar nicht kenne. Ein zentrales Unterscheidungsmerkmal ist jedoch, ob man aufgrund seiner erreichten Position eine Differenzprovision auf seine Partner verdient oder ob in irgendeiner Art und Weise der gesamte Umsatz der Organisation berücksichtigt wird.



In meinen Augen ist es das Wichtigste, dass gewährleistet sein muss, dass der Neueinsteiger schnell seine ersten kleinen finanziellen Erfolge sieht. So lange du es schaffst, dass deine Partner ihre Erstinvestition wieder retour haben und nur einen Dollar verdient haben, hast du eine 75 % Wahrscheinlichkeit, dass dieser Partner dir nicht mehr Wegbrechen wird.

Muss dein Teampartner aber im dritten Monat seine eigenen Produkte noch immer aus dem eigenen Portemonnaie bezahlen, ist das Risiko, dass dort jemand aufgibt sehr hoch.

Sei also bereit Verantwortung für dein Team zu übernehmen, ohne dabei zu viel Energie in die Menschen zu verschwenden, die nur saugen, selber aber nicht bereit sind, sich zu verändern.

Ok, kommen wir zum Ende dieses Buches!

Jetzt kennst du die vier wichtigsten Kriterien, nach der du deine Wahl für ein Network Unternehmen treffen solltest. Im Grunde genommen kann ich dir nur empfehlen, einfach deinen gesunden Menschenverstand einzuschalten.

Aber das sollte eigentlich selbstverständlich sein, oder?

Du läufst ja auch nicht blind zum Hochzeitsaltar oder? Du kaufst ja auch kein Auto, ohne es vorher mal auf Herz und Nieren überprüft zu haben, oder?

Beachte immer eines:

Wenn deine Entscheidung nur von der puren Motivation geleitet wird, die von Außen kommt, weil z.B. Menschen auf der Bühne von der Höhe ihres Schecks erzählen oder mit ihren schicken Autos angeben, dann sind das immer Dinge, die mit dir persönlich rein gar nichts zu tun haben. Deshalb hast du noch keinen einzigen Cent verdient. Damit will ich dir nur deutlich machen, dass eine von außen gepushte Motivation nicht unbedingt der beste Ratgeber für dich sein sollte.

Versteh mich nicht falsch; ich mag auch motivierte Menschen in meinem Team, aber diese Motivation ist nur dann nachhaltig, wenn sie aus einem selber kommt und nicht weil man von außen „aufgeblasen“ wirst.

Triff keine schnelle Entscheidung, sondern treffe eine Wohlüberlegte!

Leicht ist anders!

Ich habe nicht behauptet, dass die Entscheidung für das richtige Unternehmen leicht sein wird und du solltest sie dir auch nicht einfach machen. Vielleicht hilft es dir, wenn du weißt, dass die erste Network-Firma in den seltensten Fällen auch die ist, wo du bis an die Spitze durchmarschieren wirst.

Die meisten der erfolgreichen Networker haben erst in ihrem zweiten oder dritten Unternehmen den ganz großen Entwicklungsschritt gemacht. Unterschiedliche Erfahrungen zu machen, haben demnach noch Niemandem geschadet!

Aber, um kein Network-Hopper zu werden, der jede sechs Monate woanders neu startet, ist es notwendig, eigene Kriterien zu ermitteln, die dir wichtig sind.

Mache dir ernsthaft Gedanken, welche Art von Produkten du vertreiben möchtest, tausche dich mit anderen Networkern des Unternehmens aus, höre auf dein Bauchgefühl und ermittle eigene Ansprüche. Zwei Tage Detektivarbeit können dich definitiv vor großen Enttäuschungen schützen!

So, ich hoffe du konntest mit soviel Ehrlichkeit umgehen!

Wenn es mir gelungen ist, dir den wahren Wert unserer Industrie zu vermitteln, ist die Aufgabe dieses Buches erfüllt. Wenn du ein Macher werden willst, freue ich mich auf eine Kontaktaufnahme von dir. Ich liebe es, mich mit anderen Networkern, von den unterschiedlichsten Unternehmen, auszutauschen und deren Stories zu hören. Also fühle dich gerne aufgefordert, mich unter henrik@freiheitleben.com anzuschreiben und mir deine Fragen zu stellen oder Erfahrungen mitzuteilen.

Lass uns gemeinsam unsere Industrie auf ein neues Level heben.

Werde der beste MACHER, der du sein kannst, weil von den Schwätzern gibt es dort draußen eh schon genug.

In diesem Sinne entscheide selber für dich:

Was bist du?

Schwätzer oder Macher?

Viel Erfolg wünscht dir Henrik