

DIE KRAFT VON NETWORK MARKETING

Eine seriöse Vertriebsform
für unternehmerisch
denkende Menschen

Horst Sindt
Innungsstraße 9
21244 Buchholz i.d.N.
Tel.: 04181 - 29 96 - 0
Fax: 04181 - 29 96-32
E-mail: h.sindt@mikrobyte.de

Fachverlag für persönliches Wachstum
Wolfram Andes



DIE KRAFT VON NETWORK MARKETING

EINE SERIÖSE VERTRIEBSFORM
FÜR UNTERNEHMERISCH DENKENDE MENSCHEN



5. unveränderter Nachdruck
Schnellbach, im April 2006
Erste Auflage im September 2004

ISBN 3-939022-01-2

© Copyright und Urheberrecht

FACHVERLAG FÜR PERSÖNLICHES WACHSTUM
WOLFRAM ANDES

Oberstrasse 30 · 56290 Beltheim-Schnellbach
Tel.: 06746/802-416 · Fax: 06746/802-418
eMail: verlag@andes.de · www.andes.de

Alle Rechte vorbehalten.
Alle Rechte der Nutzung, des Nachdrucks,
der Verwertung und Verbreitung oder Verarbeitung
- auch auszugsweise -
vorbehalten.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
1. Was ist Network Marketing?	6
2. Abgrenzung zu illegalen Systemen	9
3. Warum Network Marketing ein überdurchschnittliches Wachstum prophezeit wird	14
4. Die Herausforderungen im Network Marketing	18
5. Warum Network Marketing für fast jeden Menschen geeignet ist	23
6. Die besonderen Vorteile von Network Marketing	28
Anhang	32
Über den Autor Wolfram Andes	35

Anmerkung:

In dieser Broschüre werden mehrere Zitate von Prof. Dr. Zacharias verwendet. Sie sind dem Magazin "direktvertrieb.biz spezial 04/2003" entnommen. Prof. Dr. Zacharias lehrt an der University of Applied Sciences/Fachhochschule Worms European-Business-Management und Handelsmanagement. Seit mehr als zehn Jahren beschäftigt er sich mit Network Marketing. Er unterrichtet Studenten im Hauptstudium ein ganzes Semester Direktvertrieb und Network Marketing.



**“Wer lebensspendende Quellen gefunden hat,
soll sie auch anderen zugänglich machen.”**

Elisabeth Kawa

Vorwort

Diese Broschüre dient der Verbesserung von Image und Verständnis des Network Marketing. Gerne möchte ich dazu beitragen, dass Network Marketing zu einer allgemein anerkannten Vertriebsform wird. Ich würde mich freuen, wenn viele Menschen einen Anreiz erhalten, das enorme Potential dieser Geschäftsmöglichkeit für sich zu prüfen und zu nutzen.

Häufig wurde ich in Seminaren gefragt, ob es neutrale und aktuelle Informationen über Network Marketing gibt, die man an jeden Geschäftspartner und Interessenten weiter geben kann. Deshalb habe ich mich entschlossen, diese Broschüre zu schreiben. Das Vermeiden üblicher Network Begriffe (Upline, Sponsor, Downline, Rekrutierung) soll helfen, sich von alten Überzeugungen zu lösen und eine neue, positive Sicht zu bekommen.

Ich persönlich glaube, dass es nie zuvor eine bessere Zeit für Network Marketing gegeben hat. Noch nie gab es so viele Menschen, die unzufrieden und auf der Suche nach Alternativen sind. Immer mehr Menschen sehnen sich nach Freiheit, Unabhängigkeit und mehr Lebensqualität. Hierfür ist Network Marketing der ideale Weg. Es bietet unternehmerisch denkenden Menschen die Chance auf einen überdurchschnittlichen Verdienst, persönliches Wachstum, mehr Selbstbewusstsein, mehr Erfolg und ein erfüllteres Leben.

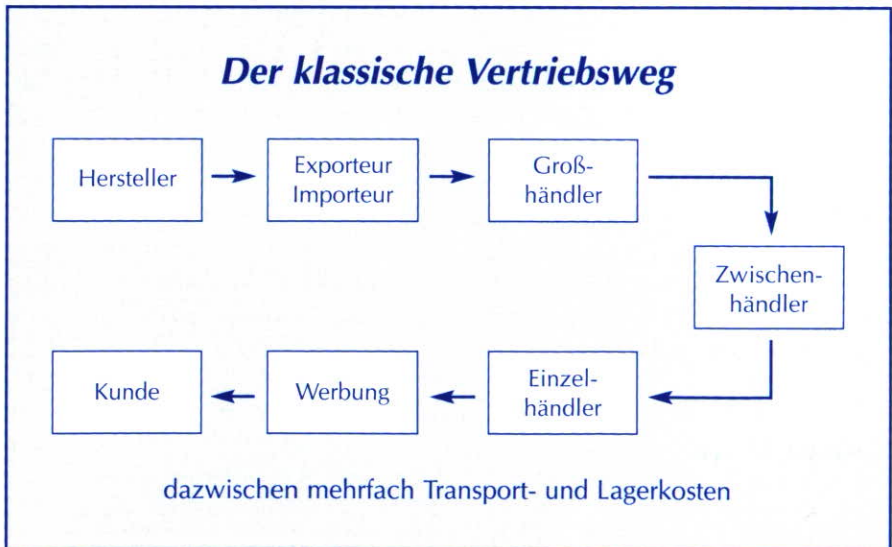
In der Network Marketing Branche schätzt man besonders, dass ich unabhängig und neutral bin, also bei keinem Networkunternehmen eine eigene Organisation aufbaue. Als Trainer und Berater unterstütze ich Menschen darin, ihre Ziele zu erreichen und im Network Marketing erfolgreich zu sein. Zu meinen Kunden gehören einige der erfolgreichsten Networker in Europa.

Wolfram Andes

1. Was ist Network Marketing?

Network Marketing ist eine spezielle Art des Direktvertriebs, die dem heutigen Zeitgeist entspricht. Die Produkte gelangen vom Hersteller über selbständige Vertriebspartner direkt zum Kunden. Abhängige Beschäftigungsverhältnisse, Hierarchien, Konkurrenzdenken sowie Lohn- und Gehaltsverhandlungen finden in dieser modernen Vertriebsform keine Anwendung mehr. Zudem gewährleistet Network Marketing eine gerechte Art der Entlohnung, nämlich der Leistung entsprechend. Gegen den allgemeinen Trend verzeichnet die Network Marketing Branche seit vielen Jahren ein positives Wachstum.

Wahrscheinlich ist Network Marketing weltweit die beste Vertriebsform für erklärungsbedürftige Produkte. Sie ist eine effektive Methode, um Waren an Kunden zu verteilen. Network Marketing beruht auf der Einsicht, dass zufriedene Kunden anderen Menschen gerne von guten Produkten erzählen. Die Produkte von Networkunternehmen sind nicht im Einzelhandel erhältlich. Der klassische Vertriebsweg wird von einer effektiveren und kostengünstigeren Variante abgelöst, nämlich von der persönlichen Empfehlung.



Der Vertriebsweg im Network Marketing



Die Einsparungen gegenüber dem klassischen Vertriebsweg (für Marketing, Werbung, Filialen, Handelsspannen für Groß- und Einzelhandel, Transport- und Lagerkosten), gibt das Networkunternehmen als Einkaufsrabatte und Umsatzprovisionen an die selbständigen Vertriebspartner weiter.

Network Marketing könnte man auch als Empfehlungsmarketing bezeichnen. Menschen sind von einem Produkt begeistert und empfehlen es anderen weiter. Der Kunde findet das Produkt nicht "zufällig" in einem Geschäft, sondern bekommt von Mensch zu Mensch die Vorzüge und Besonderheiten des Produktes erklärt. Ein besonderer Service, für den der Empfehler eine Entlohnung bekommt.

Der Vertrieb im Network Marketing baut sich aus selbständigen Vertriebspartnern auf. Möchte ein Kunde die Produkte selbst beim Networkunternehmen vergünstigt einkaufen - für den Eigenverbrauch oder zum Verkaufen - entsteht ein weiterer Vertriebspartner. Schritt für Schritt baut sich ein Netzwerk auf.

Es gibt in der Regel keinerlei Vorgaben für einen bestimmten Umsatz vom Networkunternehmen selbst - und damit auch keinen Verkaufs- oder Leistungsdruck. Jeder entscheidet selbst, wieviel Einsatz er bringt. Deshalb ist Network Marketing ein sehr soziales und gerechtes System. Jeder verdient abhängig von seiner persönlichen Leistung. Es zählen nicht die Jahre der Betriebszugehörigkeit, das Alter, die Ausbildung und auch nicht, ob jemand seinem Chef sympathisch ist oder nicht.

Die Produkte treffen meist den Zeitgeist und sind von hoher Qualität. Sonst würde ein Networkunternehmen nicht lange am Markt bestehen können.

Die Hauptaufgaben der selbständigen Vertriebspartner sind

1. die Produkte kennen (selbst benutzen) und weiterempfehlen
2. die Geschäftsidee weiterempfehlen
3. Betreuung der Vertriebspartner

Einkommen wird erzielt aus

1. dem Verkauf der Produkte
2. Provisionen für die Umsätze der Vertriebspartner
(Eigenverbrauch und Verkauf)

Wächst die Vertriebsmannschaft, kann dies zu hohem Einkommen führen.

***“Dieser Vertriebsweg hat eine unglaubliche Dynamik
und er bietet unternehmerisch denkenden Menschen
einen einfachen Einstieg in eine nebenberufliche
bzw. hauptberufliche Beschäftigung.”***

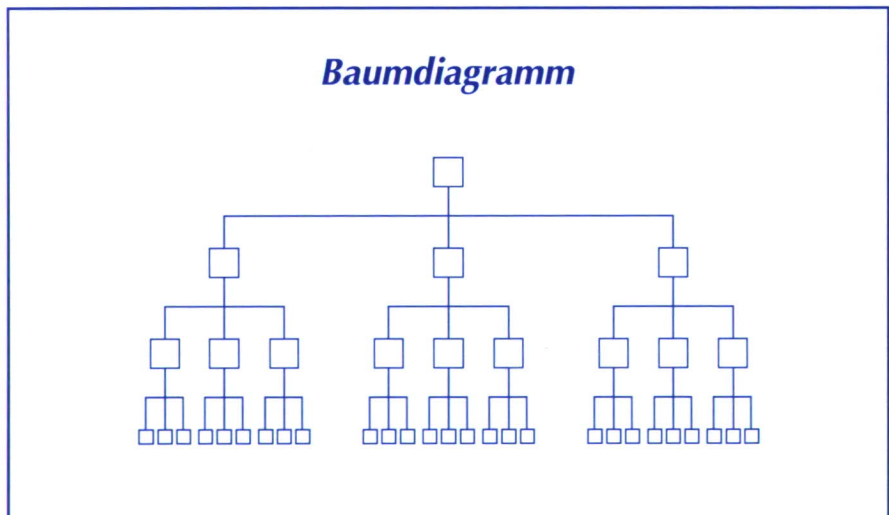
Prof. Dr. M. Zacharias

2. Abgrenzung zu illegalen Systemen

"Ja ja, das kenne ich. Das ist doch so ein Schneeballsystem."

Network Marketing ist aufgrund mangelnder Information mit einer Reihe von Vorurteilen behaftet. Das ist leicht verständlich, denn es gab und gibt zahlreiche illegale Systeme auf dem Markt. Sie nennen sich zwar Network Marketing oder Multi-Level Marketing, obwohl letztendlich ein Schneeballsystem, Pyramidensystem oder ein Kettenbrief dahinter stecken. Es wird versucht, den Anschein zu erwecken, es handle sich um ein legales Direktvertriebssystem. Viele Menschen haben schlechte Erfahrungen gemacht, manche sogar mehrere tausend Euro damit verloren. Sie bringen dies oft in Verbindung mit Network Marketing, obwohl es damit nichts zu tun hat.

Häufig genügt das Aufmalen einer Baumstruktur, die das Wachstumspotential der Vertriebsmannschaft darstellt, und schon ist die Erinnerung an illegale Systeme geweckt.



Überall in der Natur finden sich entsprechende Systeme. Jeder Baum verzweigt sich vom Stamm aus in unzählige Äste. Hiervon leitet sich der Name *Baumdiagramm* ab. Schauen wir uns das Organigramm eines klassischen Unternehmens oder einer beliebigen Organisation an, finden wir auch hier die Baumstruktur wieder.

Der Unterschied zwischen einem legalen und funktionierenden System und einem illegalen System ist an der Baumstruktur nicht zu erkennen.

Wenn ich selbst Network Marketing erkläre, male ich deshalb kein Baumdiagramm auf, um die Erinnerung an illegale Systeme zu vermeiden. Ich erkläre es lieber mit ein paar einfachen Worten wie im vorigen Kapitel "Was ist Network Marketing" beschrieben:

Begeisterte Kunden empfehlen Produkte gerne weiter. Hierfür gibt es vom Hersteller eine Vergütung. Es entsteht ein Netzwerk aus Kunden und aktiven Weiterempfehlern. Die eingesparten Aufwendungen für Werbung, Groß- und Einzelhandel werden an die Empfehler ausgeschüttet.

Werde ich jedoch konkret gefragt, ob es sich um ein Schneeballsystem handle, so male ich ein leeres Baumdiagramm auf und frage, ob das ein Schneeballsystem sei. Meistens lautet die Antwort "ja". Daraufhin erkläre ich, dass es sich um die Struktur einer großen Firma handelt und die meisten Systeme auf diese Weise darstellbar sind. Dann erkläre ich mit einigen wenigen Sätzen den wirklichen Unterschied zwischen Network Marketing und einem Schneeballsystem.

Illegale Kettenbriefe, Schneeballsysteme und Pyramidensysteme

Bei diesen Systemen steht das Anwerben neuer Teilnehmer im Vordergrund. Dies ist die Voraussetzung, um selbst ein Einkommen zu erzielen.

Beispiel für ein Schneeballsystem: *“Schicken Sie einen Barscheck über 100 Euro an die oberste Adresse der Namensliste. Streichen Sie die oberste Adresse und fügen Sie Ihre eigene Adresse unten an. Schicken Sie das geänderte Schreiben an möglichst viele Leute. Bald werden auch Sie Millionär sein.”*

In der Regel wird versprochen, dass Sie durch den Einsatz einer geringen Geldmenge in kurzer Zeit riesige Summen verdienen werden. Die Einsätze reichen von einer Tafel Schokolade, einem Euro bis hin zu mehreren zehntausend Euros. Ganz klar ist, dass diejenigen am Ende der Kette leer ausgehen, da sie keine weiteren Mitspieler mehr finden werden.

Wie Sie illegale Schneeballsysteme erkennen:

- Der Urheber ist in der Regel nicht zu ermitteln.
- Es gibt meistens kein Produkt, sondern es fließt nur Geld – und zwar zwischen den Beteiligten – von unten nach oben.
- Sie erhalten Geld dafür, dass Sie Menschen in das System bringen, die ebenfalls Geld einzahlen (Sie werden aus dem Kapital bezahlt, das die neuen Mitglieder eingebracht haben).
- Es wird weder etwas produziert noch verkauft. Es wird kein Nutzen für irgendjemanden geschaffen, sondern es wird nur Geld verschoben.
- Derartige Systeme sind von Kurzlebigkeit geprägt. Sie kommen meistens nach einigen Wochen oder Monaten zum Stillstand. Sie werden entdeckt, verboten und es wird im Fernsehen sowie in Tageszeitungen davor gewarnt.

Network Marketing

Im Network Marketing steht der Produktvertrieb im Vordergrund. Es ist vollkommen gesetzeskonform und hat sich in der Praxis bewährt. Die Vertriebsmannschaft im Network Marketing gliedert sich in eine Baumstruktur wie jede andere Firma oder Organisation auch. Nehmen Sie zum Beispiel DaimlerChrysler. Gottlieb Daimler und Karl Benz hatten die Idee, Motoren und Fahrzeuge zu bauen. Natürlich konnten sie nicht alles selber machen. Sie suchten sich Leute, die ihnen bei Produktion und Verkauf behilflich waren. Schritt für Schritt wuchs das Unternehmen zu einem weltweiten Konzern. In jeder größeren Firma finden wir ein tief geschachteltes System von Direktoren, Managern, Bereichsleitern, Abteilungsleitern, Sachbearbeitern, Filialen, Verkaufsleitern und Verkäufern vor. Letztendlich gliedert sich jede Vertriebsorganisation in mehrere Ebenen und ist wie das Organigramm eines klassischen Unternehmens als Baumstruktur darstellbar.

Wie Sie seriöse Networkunternehmen erkennen:

- Jeder Vertriebspartner schließt einen Vertrag direkt mit dem Networkunternehmen ab. Das ist die Voraussetzung, um tätig werden und Produkte zum Einkaufspreis beziehen zu können.
- In den Unterlagen der Networkfirma wird auf die erforderliche Gewerbeanmeldung hingewiesen, denn alle Aufwendungen und Erträge sind dem Finanzamt anzugeben.
- Es gibt keine Verpflichtung, neue Vertriebspartner anzuwerben. Ein Vertriebspartner kann sich auf den Verkauf der Produkte und den vergünstigten Einkauf seines Eigenbedarfs beschränken, wenn er das möchte.
- Jeder Vertriebspartner kauft die Produkte, die er an seine Kunden weiterverkaufen möchte, selbst direkt beim Networkunternehmen ein.
- Eine Bezahlung erfolgt nur aufgrund von Produktumsätzen, wobei die Vertriebspartner auch an den Produktverkäufen ihrer Vertriebsmannschaft partizipieren.

- Provisionszahlungen erfolgen immer direkt vom Networkunternehmen. Zwischen den Vertriebspartnern fließt kein Geld.
- Bei seriösen Networkunternehmen besteht die Möglichkeit, Produkte gegen Rückerstattung zurückzugeben. Ein gewisser Prozentsatz wird für die Bearbeitung einbehalten. Es gibt also keinen Grund für eine "volle Garage". In den Firmenrichtlinien sollte auf die Möglichkeit der Rückgabe und Rückerstattung hingewiesen sein.
- Einige Networkunternehmen bestehen bereits seit mehreren Jahrzehnten erfolgreich am Markt, was zeigt, dass Network Marketing langfristig hervorragend funktioniert.

Jedes seriöse Networkunternehmen hat klare, vertraglich festgelegte Richtlinien und Regeln. Schauen Sie sich das Informationsmaterial genau an. So werden Sie leicht zwischen einem Schneeballsystem und einem seriösen Networkunternehmen unterscheiden können.

***"Und last but not least geht Network Marketing den Weg,
den alle Innovationen gehen: Erst belächelt, dann kritisiert
und letztendlich von allen anerkannt!"***

Prof. Dr. M. Zacharias

3. Warum Network Marketing ein überdurchschnittliches Wachstum prophezeit wird

***“Weltweit werden über diesen Vertriebskanal
mittlerweile über 100 Milliarden Euro umgesetzt,
und in Europa steht der große Boom erst noch bevor.”***

Network Press 41/03

Positives Wachstum in der Network Marketing Branche

Die Network Marketing Branche verzeichnet seit vielen Jahren ein positives Wachstum. Sie hat sich damit gegen den allgemeinen Trend behauptet. Seit zehn Jahren ist in Deutschland und weltweit der Umsatz im Direktvertrieb schneller gewachsen als im Einzelhandel. Persönliche Empfehlungen und Mundpropaganda werden bei der heutigen Informationsflut und Angebotsvielfalt immer wichtiger. Kaufentscheidungen beruhen zu 80% auf emotionalen Faktoren wie Sympathie und Vertrauen und nur zu 20% auf Fakten. Durch die starke persönliche Kundenbindung verzeichnet Network Marketing Wiederkaufsraten von bis zu 80%.

Schlechte Konjunktur in der klassischen Wirtschaft

Die schlechte Konjunktur macht der klassischen Wirtschaft zu schaffen. Besonders der Einzelhandel hat zu kämpfen. Die Zahl der Insolvenzen steigt. Konzerne verlagern ihre Produktion in Niedriglohnländer. Die Kunden sind informierter, kritischer und geben ihr Geld bewusster aus. Produkt- und Preisvergleiche sind heute mit Hilfe des Internets auf Knopfdruck möglich. Große Supermärkte zwingen die Preise nach

unten. Immer weniger Unternehmen können sich die hohen Werbekosten leisten und sich gegenüber der internationalen Konkurrenz - vor allem aus Billiglohnländern - behaupten. Personalkosten werden reduziert und die Belastung des Einzelnen steigt, wobei die Motivation der Mitarbeiter sinkt. Rund 80 Prozent aller Arbeitnehmer haben laut Umfragen keinen Spaß an ihrem Job.

Werbeflut

Durch eine enorme Werbeflut mit Briefkästen voller Prospekte, Telefonmarketing, Faxmarketing, eMail- und Internetwerbung fühlen sich immer mehr Verbraucher überfordert und schätzen die persönliche Beratung durch vertrauensvolle Personen.

Verändertes Konsumverhalten

Das Konsumverhalten der Verbraucher hat sich in den vergangenen Jahren geändert. Immer mehr Menschen kaufen bequem von zu Hause aus ein: Zum Beispiel per Internet, Katalog oder über Berater, die direkt zum Kunden kommen. Auch Lebens- und Verbrauchsmittel werden heute immer häufiger bis zur Haustür gebracht.

Beratung und Kundenservice

Network Marketing erfüllt die heutigen Anforderungen des Marktes. Der Trend geht weg vom Massenmarketing, hin zu einer persönlichen, individuellen Kundenbetreuung. Der Kunde bekommt Aufmerksamkeit, einen guten Service und fachliche Beratung. Die Produkt- und Preisunterschiede werden immer geringer. Es zählt immer weniger, was verkauft wird - viel entscheidender ist heute, *wie* es verkauft wird.

Motivation und Engagement

Jeder Vertriebspartner im Network Marketing ist selbständig und dadurch motiviert, sein eigenes Geschäft erfolgreich zu betreiben. Er ist in der Regel gut über seine Produkte informiert und berät seine Kunden gerne. Die ausschließlich umsatz- und damit leistungsorientierte Bezahlung fördert das Engagement.

Trend zur Selbständigkeit

Durch wachsende Arbeitsplatzunsicherheit und Personalabbau wächst der Trend zur Selbständigkeit. Network Marketing ist ein besonders flexibles System, das jedem Vertriebspartner ermöglicht, sich nach seinen persönlichen Gegebenheiten zu engagieren. Es stellt in der heutigen Arbeitswelt eine bedeutende Alternative dar - und das bei sehr geringen Gründungskosten.

Globales Geschäft

Die meisten großen Networkfirmen sind international tätig und ermöglichen es ihren Vertriebspartnern, ein globales Geschäft aufzubauen. Ein großer Vorteil besteht darin, dass sich das Networkunternehmen selbst um die rechtlichen Bestimmungen der einzelnen Länder kümmert. Auch Informationsmaterial wird in den entsprechenden Sprachen zur Verfügung gestellt. Internationale Abrechnungssysteme der Networkfirmen sind eine große Erleichterung und Unterstützung für die Vertriebspartner.

Die Vorteile des Network Marketing wie nebenberuflicher Einstieg, geringer Kapitaleinsatz, wenig Büroarbeit, viel Kommunikation mit anderen Menschen und die Möglichkeit eines hohen Einkommens werden dazu führen, dass immer mehr Menschen in dieser Branche tätig werden.

An verschiedenen Hochschulen und Universitäten wurden bereits Diplomarbeiten über Network Marketing und Direktvertrieb geschrieben. Das Interesse an dieser modernen Vertriebsform nimmt stetig zu.

*“Immer mehr deutsche Unternehmen setzen
Network Marketing als zusätzlichen oder ausschließlichen
Vertriebsweg ein... Network Marketing hat sich
mit diesen Wachstumsraten in der Bundesrepublik in einer Reihe
von Märkten voll etabliert und wird in den folgenden Jahren
große Zuwachsraten erzielen... Doch entscheidend ist das zweistellige
Umsatzwachstum im Vergleich zur Stagnation des Umsatzes
im traditionellen Einzelhandel.”*

Prof. Dr. M. Zacharias

4. Die Herausforderungen im Network Marketing

Eine der größten Herausforderungen für die Network Branche besteht darin, dass jeder Vertriebspartner selbständig ist. Dadurch ist die Art der Vorgehensweise schwer zu kontrollieren. Immer wieder gibt es auch "schwarze Schafe", die unseriös vorgehen und damit dem Image schaden.

Falsche Versprechungen

Es finden sich Werbeanzeigen und Briefe mit der Aussage, dass nebenberuflich nach kurzer Zeit viele tausend Euro ohne großen Zeiteinsatz verdient werden können. Auch gibt es manche Veranstaltungen, in denen das Geschäft und das Geldverdienen übertrieben einfach dargestellt werden, um möglichst viele Teilnehmer als Vertriebspartner zu gewinnen.

Diese Art von Verlockungen führt bei neuen Interessenten schnell zur Ernüchterung. Es wird erwartet, innerhalb weniger Wochen reich zu werden, was in keinem seriösen Vertriebssystem funktioniert. Die Motivation lässt schnell nach. Personen, die mit solchen Versprechungen geworben wurden, geben oft nach kurzer Zeit wieder auf.

Network Marketing ist eine seriöse Form der Selbständigkeit und bedarf der kontinuierlichen Arbeit. Es ist kein "Schnellreichwerde-System", jedoch ist innerhalb weniger Jahre mit stetiger Arbeit ein weit überdurchschnittliches Einkommen möglich. In den vergangenen Jahren ist positiv festzustellen, dass Network Marketing Veranstaltungen professioneller und seriöser werden.

Aufgrund der in den vergangenen Jahren gemachten Erfahrungen wird in der Network Branche zunehmend auf eine *ethisch saubere Arbeitsweise* geachtet. Die Networkunternehmen formulieren entsprechende Richtlinien. Sie schützen das Ansehen der Vertriebspartner ebenso wie das Images des Networkunternehmens.

Massenmarketing

Massenmarketing in Form von Zetteln an Windschutzscheiben, unpersönlichen Werbeschreiben oder eMail-Serien wird meist als Belästigung empfunden, bringt keinen nennenswerten Erfolg und schadet sogar dem Image der gesamten Branche. Wichtig sind daher klare Regeln und Richtlinien der Networkunternehmen, verbunden mit entsprechenden Konsequenzen bei Nichteinhaltung. Die meisten Networkunternehmen haben diese Vertriebsform gewählt, da sie erklärungsbedürftige Produkte vertreiben, die am besten von Mensch zu Mensch weiterempfohlen werden. Eine Flut von Werbezetteln oder eMails kann den persönlichen Kontakt und die eingehende Beratung nicht ersetzen.

Sicherheitsdenken und Bequemlichkeit

Viele Menschen haben Angst vor Veränderungen. Sie folgen lieber dem gewohnten Denken und Handeln. Sie befürchten, das Falsche zu tun oder zu scheitern. Sie wünschen sich zwar persönliche und finanzielle Freiheit sowie ein erfülltes Leben, doch häufig siegt die Bequemlichkeit. Viele Menschen verharren in ihren Gewohnheiten. Sie wählen den berühmten "Weg des geringsten Widerstandes", der jedoch eher zu Unzufriedenheit und Unsicherheit führt statt zu Zufriedenheit und Selbstvertrauen. Indem wir neue Herausforderungen angehen und uns weiter entwickeln, erfahren wir Befriedigung und Sinnhaftigkeit.

Mangelnde Ausdauer

Viele hoffen auf den kurzfristigen Erfolg und geben leider oft zu früh auf. Wenn Sie lange genug dranbleiben, lernen Sie ständig dazu und werden mit jedem Tag immer besser. Schritt für Schritt werden sich Erfolgserlebnisse einstellen.

***“Network Marketing hat einen Fluch und einen Segen:
So einfach, wie man damit beginnen kann,
so einfach kann man auch wieder aufhören.
Ein einmal eröffnetes Einzelhandelsgeschäft birgt natürlich
einen anderen Verpflichtungsgrad in sich.”***

Network Press 41/03

Verkomplizierung

Insbesondere Vertriebspartner, die bereits länger im Geschäft sind, neigen dazu, sich neue Konzepte zu überlegen und auszuprobieren. Sie verlassen den einfachen Weg des Network Marketing und machen das Geschäft komplizierter als es ist.

Zu viel denken und zu wenig tun ist ein weit verbreitetes Problem.

Es gibt eine zweite Gruppe, die dazu neigt, das Geschäft komplizierter zu machen als es ist: Selbständige aus anderen Branchen. Sie versuchen immer wieder, ihre Arbeitsweise auf Network Marketing zu übertragen und haben damit keinen Erfolg.

Network Marketing ist einfach!

Die erfolgreichsten Networker machen auch nach mehreren Jahren noch das Gleiche wie ganz am Anfang: Täglich Menschen begeistert von den Produkten und der Geschäftsmöglichkeit erzählen. Sie telefonieren, führen Gespräche und machen Präsentationen. Sie motivieren ihre Vertriebsmannschaft, neue Interessenten einzuladen, um die Produkte und das Geschäft kennen zu lernen.

“Das Geniale ist immer einfach.”

Sprichwort

Ständig neuen Ideen und Möglichkeiten nachlaufen

Es gibt Menschen, die ständig neue Dinge anfangen, immer wieder ihren eingeschlagenen Weg verlassen und der nächsten Möglichkeit nachlaufen. Oft in der Hoffnung, endlich das Richtige gefunden zu haben: Möglichst ohne großen Aufwand das große Geld zu machen. Andere fangen mehrere Dinge parallel an, verteilen so ihre Energie, tun vielleicht viel, jedoch wird in der Regel nichts davon so richtig erfolgreich. Der Kern des Erfolges ist die Konzentration - die Bündelung Ihrer Energie.

Sie gewinnen an Kraft und Stärke, wenn Sie Ihre Geschäftstätigkeit auf eine Sache beschränken.

Außerdem sind Sie damit auch Dritten gegenüber glaubwürdiger. Es können nur diejenigen langfristig erfolgreich werden, die sich auf ein Tätigkeitsfeld konzentrieren.

Negative Beeinflussung

Gerade zu Beginn der Tätigkeit im Network Marketing kommt es vor, dass sich neue Vertriebspartner negativ beeinflussen lassen und verunsichert werden. Häufig geschieht diese Beeinflussung durch Menschen, die selbst keine Erfahrung mit Selbständigkeit, Vertrieb und Erfolg haben.

Natürlich bekommen Sie von fast jedem Ratschläge. Wenn Sie mit anderen über das Geschäft reden, glaubt plötzlich jeder zu wissen, was funktioniert und was nicht. Deshalb sollten Sie sich gerade am Anfang Ihrer neuen Selbständigkeit die Menschen gut aussuchen, von denen Sie sich Anregungen und Ratschläge für Ihr Geschäft geben lassen. Am meisten können Sie von denen lernen, die mindestens das bereits erreicht haben, was Sie erreichen wollen. Denn die Menschen, die es vorgemacht haben, wissen, wie es funktioniert. Fragen Sie am besten die Personen, die Ihnen das Geschäft vorgestellt haben und die schon etwas länger dabei sind.

Sie würden ja auch nicht jemanden, der Schulden hat, fragen, wie Sie Ihr Geld am besten anlegen!

Orientieren Sie sich also an Menschen, die das, was Sie erreichen wollen, bereits erreicht haben. Von den anderen können Sie nur lernen wie es nicht funktioniert.

Ich kenne keine Branche, in der die Menschen so sehr daran interessiert sind, Ihnen ihre Erfolgsgeheimnisse zu verraten, wie im Network Marketing. Denn das Einkommen der Führungskräfte im Network Marketing hängt davon ab, dass ihre Vertriebspartner erfolgreich sind.

Lernen Sie immer mehr, auf sich selbst zu vertrauen, sich eine eigene Meinung zu bilden und ein selbstbestimmtes Leben zu führen. Network Marketing bietet Ihnen hierzu die beste Ausbildung.

“Eines ist sicher: Network Marketing wächst schneller als der traditionelle Direktvertrieb. Deshalb gilt für diejenigen, die sich im Network Marketing engagieren:

- ***Seriöse Geschäftspraktiken***
- ***Umsatzgenerierung als zentrale Aufgabe***
- ***Systematischer Aufbau von stabilen Kunden- und Vertriebsstrukturen***
- ***Information der Öffentlichkeit über diesen Vertriebsweg, denn Sie brauchen sich damit nicht zu verstecken, sondern im Gegenteil, Network Marketing hat die größten Zukunftschancen in Europa!”***

Prof. Dr. M. Zacharias

5. Warum Network Marketing für fast jeden Menschen geeignet ist

Network Marketing ist geeignet für alle motivierten Menschen, die ohne großes Risiko ein Zweiteinkommen erzielen wollen - oder gänzlich raus wollen aus einem abhängigen Arbeitsverhältnis. Es bietet nebenberuflich wie auch hauptberuflich die Möglichkeit, Einkommen zu erzielen. Es eignet sich für Menschen, die sich persönlich weiter entwickeln möchten - die etwas über Selbständigkeit, Reichtum, Erfolgsgesetze und Verkauf lernen wollen. Und das sind meiner Erfahrung nach zur Zeit sehr viele.

Einige Menschen lehnen Network Marketing immer noch ab, ohne sich wirklich darüber informiert und es für sich persönlich genau geprüft zu haben.

Die meisten Menschen sind Angestellte. Sie arbeiten für Geld, sind abhängig, fremdbestimmt und ihr ganzes Leben lang Befehlsempfänger. Sie müssen sich in Hierarchien unterordnen und werden teilweise sogar gemobbt. Die Aussichten auf Gehaltserhöhungen und die Anzahl der Urlaubstage sind beschränkt.

Die Mehrzahl der klassisch Selbständigen hat jede Menge Stress, kaum Freizeit, Probleme mit Angestellten, Investitionsrisiken sowie hohe laufende Kosten.

Viele Menschen fühlen sich in ihrem Alltagstrott gefangen. Ihnen ist nicht bewusst, dass die derzeitige Arbeitswelt und Wirtschaft nur eine Erscheinung unserer Zeit darstellt. Wir haben ein System geschaffen, das die Menschen mit Leistungsdruck und Angst in Schach hält. In früheren Zeiten hingegen ging es auch ohne große Konzerne, abhängige Beschäftigung, Hierarchien und die daraus entstandenen Probleme.

Immer mehr Menschen wollen raus aus ihrem Alltagstrott, hin zu einem selbstbestimmten, erfüllten und gesunden Leben. Manche möchten auch anderen Menschen helfen, dorthin zu kommen und sich persönlich weiter zu entwickeln. Viele Menschen möchten gerne in einem positiven Team mit gegenseitiger Unterstützung arbeiten, mehr

Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen erlangen oder auch mehr Geld verdienen. Andere wollen sich selbst verwirklichen und ihr wahres Potential entfalten.

Für all diese Menschen bietet Network Marketing eine echte Perspektive.

Network Marketing ist ein "richtiges Geschäft", hat aber viele entscheidende Vorteile. Es gibt fast kein Risiko - außer, dass man in der Regel 20 bis 50 Euro für die Registrierung als Vertriebspartner des Networkunternehmens zahlt. In den Registrierungskosten ist das grundlegende Informationsmaterial über Produkte, Vergütung und Richtlinien bereits enthalten. Hinzu kommt der Einkauf erster Produkte sowie der persönliche Zeiteinsatz.

Einer der wertvollsten Punkte im Network Marketing ist die persönliche Entwicklung. Sie lernen etwas über Erfolg, Selbständigkeit und Reichtum. Das Wissen hierüber ist entscheidend für jeden überdurchschnittlichen Erfolg, egal in welchem Bereich Sie tätig sind.

Network Marketing ist insbesondere interessant für:

Selbständige und Einzelhändler

Hier gibt es aus den bereits genannten Gründen immer mehr Probleme und Insolvenzen. Viele Menschen dieser Personengruppe sind auf der Suche nach Alternativen. Als Selbständige und Einzelhändler haben sie in der Regel bereits die richtige Einstellung und wissen, dass man für einen guten Verdienst kontinuierlich und zielstrebig arbeiten muss. Sie bringen unternehmerisches Denken mit und entdecken immer mehr die Chancen des Network Marketing.

Fach- und Führungskräfte

Die Tätigkeit von Fach- und Führungskräften ist in zunehmendem Maße von Stress, Druck und hohen Arbeitszeiten geprägt. Menschlichkeit, Kreativität und Freiheit werden fast zu Fremdwörtern. Diese Menschen wissen, was harte Arbeit bedeutet. Viele können sich die Einfachheit

und Unabhängigkeit von Network Marketing kaum vorstellen. Mit einem wachsenden Anteil auch von Fach- und Führungskräften im Network Marketing werden sich Seriosität und Image weiterhin verbessern.

Senioren und Rentner

Diese Personengruppe wird immer wichtiger in unserer Gesellschaft und stellt ein riesiges Potential an Schaffenskraft dar. Die Lebenserwartung und der gesundheitliche Zustand älterer Menschen verbessern sich zunehmend. Viele suchen nach dem Ende ihrer beruflichen Laufbahn neue Aufgaben und Herausforderungen. Sie freuen sich darüber, sich mit Menschen zu treffen und gute Gespräche zu führen - eine gute Grundlage für den Erfolg im Network Marketing. Senioren und Rentner bringen viel Lebenserfahrung mit. Eine erfüllende Tätigkeit kann ihre körperliche, geistige und seelische Gesundheit stabil halten. Außerdem kann das Einkommen aus Network Marketing die Rente erheblich aufbessern. Die Flexibilität von Network Marketing kommt auch diesen Menschen sehr zugute. Sie können sich ihre Aktivitäten nach den eigenen Vorstellungen und Möglichkeiten frei einteilen.

Angestellte und Arbeiter

Menschen, die aus ihrem Beruf nicht aussteigen wollen oder können, haben mit Network Marketing die Möglichkeit, sich nebenberuflich ein Zweiteinkommen zu erwirtschaften. Sie können sich insbesondere am Abend und am Wochenende engagieren. Nicht selten übersteigt nach wenigen Jahren das Einkommen aus Network Marketing das Einkommen des Hauptberufes, so dass der bisherige Hauptberuf aufgegeben werden kann.

Frauen und Mütter

Network Marketing kommt insbesondere den Frauen sehr entgegen, die nach der Kinderpause wieder eine Tätigkeit suchen. Da es keine Vorgaben gibt, können sie die Zeiten nutzen, in denen die Kinder im Kindergarten, in der Schule oder am Abend im Bett sind. Diese Flexibilität kann ein üblicher Teilzeitjob nicht bieten. Ich habe schon so einige Mütter im Network Marketing regelrecht aufblühen sehen. Oft

ist es auch möglich, die Kinder zu Terminen mitzunehmen. Die ein oder andere Interessentin wird ebenso Kinder haben, so dass die Kinder während des Gesprächs miteinander spielen können. Auf diese Weise kann das Geschäft mit dem Vergnügen verbunden werden. Anzumerken ist auch, dass Frauen im Network Marketing genau die gleichen Chancen haben wie Männer. Niemand wird bevorzugt oder benachteiligt.

Arbeitslose

Millionen von Menschen haben zur Zeit keine Arbeitsstelle. Viele, die den Sprung aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit gemacht haben, konnten sich mit Network Marketing auf eigene Füße stellen. In einigen Ländern gibt es hierfür staatliche Zuschüsse. Dies kann den Start in die Selbständigkeit erleichtern.

Paare

Ehepaare gehören zu den erfolgreichsten Networkern. Häufig ergänzen sich verschiedene Talente. Network Marketing bietet die Chance, mehr Zeit miteinander zu verbringen, zusammen an Zielen zu arbeiten und sich gemeinsam persönlich weiter zu entwickeln. Jeder Partner sollte nach seiner persönlichen Art und Weise arbeiten. Wenn beide Partner in Achtung und gegenseitiger Anerkennung miteinander wirken, sind ein großer Synergieeffekt, gegenseitige Ergänzung und damit auch Erfolg gewährleistet.

Network Marketing fördert das persönliche Wachstum und die sozialen Kontakte. Häufig entstehen private Freundschaften zwischen den Vertriebspartnern. Viele Menschen erfahren Spaß und Erfüllung bei dieser Tätigkeit.

*“Meine These lautet deshalb:
Der Warenhandelsdirektvertrieb und dabei insbesondere
die Spielart des Network Marketing wird zum Wachstumsmotor Nr. 1
im Konsumgütervertrieb und wird die Erfolge des
Franchise-Systems in den Schatten stellen,
weil es die gesellschaftlichen Trends erfüllt.”*

Prof. Dr. M. Zacharias

6. Die besonderen Vorteile von Network Marketing

Die Vorteile für den selbständigen Vertriebspartner

Das Geschäft ist einfach!

Die Aufgabe des Vertriebspartners ist es, Menschen über die Produkte und die Geschäftsidee zu informieren.

Viele Networkunternehmen führen attraktive Produkte des täglichen Bedarfs in guter Qualität, häufig aus den Bereichen Wellness, Gesundheit, Nahrungsergänzung und Haushalt. Oft kann man im Networkgeschäft wirklich sagen:

„Tue Gutes und rede darüber!“

Wir erzählen ja auch jedem davon, wenn wir von einem guten Restaurantbesuch oder Kinofilm begeistert sind.

Sie werden zu einem Geburtstag eingeladen, treffen sich mit Bekannten zum Kaffee und haben gute Gespräche. Automatisch erzählen Sie von Ihrem Geschäft und informieren andere darüber. Jeder entscheidet dann selbst, ob er die Produkte ausprobieren möchte, selbst zum Einkaufspreis beim Networkunternehmen bestellen oder auch die Geschäftsmöglichkeit aktiv weitertragen möchte.

Jeder hat die gleichen Chancen

Jeder fängt an der gleichen Position als selbständiger Vertriebspartner an und kann die Produkte sowie die Unterstützung der Networkfirma nutzen. Niemand wird bevorzugt. Alles hängt davon ab, was der Einzelne aus der gebotenen Chance macht.

Aufbau von passivem Einkommen

Der normale Arbeiter, Angestellte, Selbständige oder Verkäufer verdient nur dann Geld, wenn er arbeitet. Durch den Aufbau einer eigenen Vertriebsmannschaft im Network Marketing besteht die Möglichkeit, seine Arbeitskraft zu multiplizieren und an der Aufbauarbeit zu partizipieren. Schritt für Schritt kann ein großes Netzwerk entstehen und damit ein wachsendes passives Einkommen, das zu mehr Freiheit führt. Das eigene Potential kann immer mehr entfaltet und gelebt werden.

Durch geringes Startkapital und geringe Betriebskosten kein finanzielles Risiko

In der Regel ist eine Existenzgründung mit hohem finanziellen Aufwand verbunden. Bei der Gründung fallen Investitionen an für: Gebäude, Maschinen, Produktion und Wareneinkauf. Auch die laufenden Kosten wie Miete, Verwaltung und Personal sind meist erheblich. Scheitert das Unternehmen, bleiben bei der klassischen Selbständigkeit oft Schulden in beachtlicher Höhe.

In Franchise-Systemen wie zum Beispiel Mc Donalds bekommen Sie zwar ein bewährtes Marketingkonzept, zahlen jedoch teilweise sehr hohe Lizenzgebühren. Dadurch ergibt sich ein hohes finanzielles Risiko. Außerdem ist die unternehmerische Freiheit durch Vorgaben des Lizenzgebers in vielen Fällen sehr eingeschränkt.

Der Start mit Network Marketing kostet in der Regel unter 50 Euro für die Registrierung als selbständiger Vertriebspartner sowie ein paar hundert Euro für die Erstausrüstung mit Produkten. Im Network Marketing ist ein besonders großer Anteil des Umsatzes gleichzeitig Gewinn, da die Kosten niedrig sind. Viele Networker erreichen die Gewinnzone bereits in den ersten Monaten. Bei der klassischen Existenzgründung müssen Sie hierfür oft 3 bis 5 Jahre kalkulieren.

Zusammenfassung der wesentlichen Vorteile für selbständige Vertriebspartner im Network Marketing:

- selbständige Tätigkeit und dadurch hohe Motivation
- freie Zeiteinteilung
- keine Abnahmeverpflichtungen
- Ausstieg jederzeit möglich
- große unternehmerische Freiheit
- fertige Produkte und ein bewährtes Konzept - und das ohne Lizenzgebühren
- keine Gebietsbeschränkungen
- keine Angestellten erforderlich
- kein Chef
- Persönlichkeitsentwicklung durch Schulungen und gegenseitige Unterstützung der Vertriebspartner
- wenig Verwaltungsaufwand

- Provisionsabrechnung für die gesamte Vertriebsmannschaft durch die Networkfirma
- Vollzeit oder nebenberuflich möglich
- hohes Einkommen möglich
- mehr Spaß durch Teamarbeit und gegenseitige Unterstützung

Die Vorteile für den Hersteller

- neue Produkte erreichen den Kunden schneller
- keine bzw. geringe Werbekosten
- höherer Absatz
- mehr Geld für Forschung und Entwicklung
- selbständige und motivierte Vertriebspartner

Die Vorteile für den Kunden

- persönliche Beratung und Kundenservice
- bequemes Einkaufen zu Hause
- unabhängig von Ladenöffnungszeiten
- preiswerte Qualitätsprodukte
- jeder Kunde hat die Möglichkeit, sich selbst beim Networkunternehmen als Vertriebspartner zu registrieren, um die Produkte zum Einkaufspreis zu beziehen
- er kann durch aktives Weiterempfehlen ein zusätzliches Einkommen erzielen

“Zusammenfassend lässt sich feststellen, Network Marketing ist eine besonders dynamische aber seriöse Form des Direktvertriebs. Sie ist kein Pyramiden- oder Schneeballsystem. Sie bietet große Chancen für unternehmerisch denkende Menschen. Und sie ist die Vertriebsform mit den größten Wachstumsraten.”

Prof. Dr. M. Zacharias

Anhang

Die größten Glücksmomente haben Menschen nicht dann, wenn sie passiv und untätig sind, sondern wenn sie Herausforderungen bewältigen - wenn sie etwas TUN. So sammeln sie Erfahrung und entwickeln ihre Persönlichkeit.

Es ist die von uns zusätzlich eingesetzte Energie, die uns außergewöhnliche Erfolge und Glücksmomente bringt.

Wenn Menschen ihre Gewohnheiten verlassen und neue Wege gehen, gewinnen sie an Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein. Indem Sie ihr Leben immer bewusster selbst gestalten, steigen Lebensfreude, Erfüllung und Zufriedenheit.

Network Marketing ist eine hervorragende Chance für großes persönliches Wachstum, das Lernen über Erfolg, Zeitmanagement, Geld und Selbständigkeit - für ein unabhängiges und selbstbestimmtes Leben.

Immer mehr Menschen starten ihr eigenes Geschäft im Network Marketing. Möge diese Broschüre dazu beitragen, dass viele Menschen Network Marketing als das erkennen, was es ist: Ein seriöses und chancenreiches Geschäft.

Auf jeden Fall möchte ich Sie ermutigen, das zu tun, was Ihnen wirklich Spaß macht. Die Erfahrung zeigt, dass Menschen so die besten Ergebnisse und die größten Erfolge erzielen.

Es erwartet Sie ein spannendes und erfülltes Leben!

Ihr
Wolfram Andes

Geben Sie diese Broschüre an jeden Geschäftspartner und Interessenten weiter und helfen Sie mit, das Image von Network Marketing zu verbessern.

Nehmen Sie Kontakt auf mit der Person, die Ihnen diese Broschüre gegeben oder empfohlen hat, um mehr über Network Marketing zu erfahren. Gerne wird derjenige Ihre Fragen beantworten und Ihnen eine Möglichkeit vorstellen, in diesem Geschäft tätig werden zu können. Sollten Sie sich dazu entschließen, gibt es sicherlich mehrere Personen, die Sie unterstützen werden und von denen Sie vieles lernen können.



**„Du weißt nicht,
zu welchen Höhen Du Dich aufschwingen kannst,
solange Du Deine Flügel nicht ausbreitest.“**

(Sprichwort)

Über den Autor Wolfram Andes

**Dipl. Informatiker (FH) Fachrichtung Wirtschaft,
gelernter Kaufmann, NLP Practitioner,
geb. 1965 in Koblenz am Rhein**

Er studierte an der University of Applied Sciences, Fachhochschule Worms sowie an der Mastery University von Anthony Robbins auf Hawaii, in Kalifornien und London.



Wolfram Andes ist seit über zehn Jahren als selbständiger und unabhängiger Trainer tätig. Er hat Hunderte von Seminaren und Beratungen für Unternehmen, Fortbildungsinstitutionen und Privatpersonen durchgeführt. Sein Kundenspektrum reicht von Grossunternehmen, Finanzdienstleistungsunternehmen, internationalen Vertriebsunternehmen bis hin zu Universitäten. In den letzten Jahren hat er viele tausend Menschen im Network Marketing wie auch in der traditionellen Wirtschaft erfolgreich beraten und trainiert.

Haben Sie Interesse an Informationen über Bücher, CDs, Vorträge und Seminare - oder möchten Sie Wolfram Andes als Sprecher für Ihre Veranstaltungen buchen?

Kontakt:



WOLFRAM ANDES

MENTOR FÜR FÜHRUNG UND PERSÖNLICHES WACHSTUM

Oberstrasse 30 · 56290 Beltheim-Schnellbach
Tel.: 06746/802-140 · Fax: 06746/802-418
eMail: wolfram@andes.de · www.andes.de

Zum Inhalt

Diese Broschüre räumt auf mit alten Klischees und trägt dazu bei, das Image von Network Marketing zu verbessern. Der Leser bekommt ein tieferes Verständnis von der Network Marketing Branche und ihrem enormen Potential. Die Broschüre kann Interessenten ein Impuls sein, für sich persönlich eine Chance im Network Marketing zu erkennen. Menschen, die bereits in dieser Branche tätig sind, kann sie helfen, eine fundamentierte, positive Haltung auszustrahlen und diese seriöse und chancenreiche Geschäftsmöglichkeit Interessenten überzeugend darzustellen.

Über den Autor Wolfram Andes

Dipl. Informatiker (FH) Fachrichtung Wirtschaft,
gelernter Kaufmann, NLP Practitioner

Er studierte an der University of Applied Sciences,
Fachhochschule Worms sowie an der Mastery
University von Anthony Robbins auf Hawaii,
in Kalifornien und London.



"Ich persönlich glaube, dass es nie zuvor eine bessere Zeit für Network Marketing gegeben hat. Noch nie gab es so viele Menschen, die unzufrieden und auf der Suche nach Alternativen sind. Immer mehr Menschen sehnen sich nach Freiheit, Unabhängigkeit und mehr Lebensqualität. Hierfür ist Network Marketing der ideale Weg. Es bietet unternehmerisch denkenden Menschen die Chance auf einen überdurchschnittlichen Verdienst, persönliches Wachstum, mehr Selbstbewusstsein, mehr Erfolg und ein erfüllteres Leben."

Wolfram Andes

Bestellungen für diese Broschüre bitte an:

**FACHVERLAG FÜR PERSÖNLICHES WACHSTUM
WOLFRAM ANDES**

Oberstrasse 30 · 56290 Beltheim-Schnellbach
Tel.: 06746 / 802-416 · Fax: 06746 / 802-418
eMail: verlag@andes.de · www.andes.de
2,- Euro

