

ENGLER ODER KORNFELD-TESSA

Direktvertrieb und Network Marketing:
Reelle Vision oder Luftblase?



Das Ehepaar Niederdöckel aus Dortmund Lütgendortmund bewohnt mit seinen beiden Kindern, sieben und neun Jahre alt, eine gemütliche 4 Zimmer Wohnung. Hans Niederdöckel arbeitet als Gesenkschmied in einem bekannten Dortmunder Stahlwerk. Die Wirtschaftskrise hat sein Unternehmen auch erreicht und so hat Hans durch die Kurzarbeit mehr Zeit für seine Frau Heidi und die beiden Kinder.

Es wäre ja alles so schön, wenn nur das liebe Geld nicht wäre. Durch die Kurzarbeit fehlen circa 750 Euro im Monat, so dass die Niederdöckels sparen müssen und die zusätzliche Freizeit von Hans gar nicht genießen können. Einerseits haben sie Zeit, andererseits fehlt das Geld.

Heidi und Hans Niederdöckel saßen eines Abends auf ihrem Balkon und tranken noch gemeinsam ein wenig Rotwein. Die Kinder waren im Bett und schliefen schon.

Heidi und Hans sprachen über ihre Situation und fühlten sich gar nicht so glücklich. Heidi hatte die Idee, dass Hans doch irgendwo zusätzlich etwas Geld dazu verdienen könnte. Die Zeitungen waren doch voll von Angeboten mit Nebenverdiensten. Hans fand die Idee gleich großartig und versprach, sich ausführlich zu informieren.

Nach einer Woche fuhr er mit seiner Heidi zu einer abendlichen Geschäftspräsentation in ein nobles Dortmunder Innenstadt-Hotel, um detaillierte Informationen zu erhalten.

Er hatte vorher bei über zehn Anzeigen für Nebenverdienst angerufen und auch so einiges erlebt. Bei einer Anzeige hatte er sich gleich wohl gefühlt, weil der Mann am Telefon sehr sympathisch war und auch Hans Fragen sachlich beantwortet hatte. Die Einladung dieses Mannes zur Geschäftspräsentation hatte Hans' angenommen. Die Einladung war sogar auch noch schriftlich mit der Post zugestellt worden.

Die Niederdöckels waren ein bisschen aufgeregt, weil sie in so einem noblen Hotel noch nicht gewesen waren. Aber gleich am Eingang stand eine nette junge Dame, die anhand der Einladung erkannte, dass die Niederdöckels zu dieser Geschäftspräsentation wollten. Sie erklärte ihnen den Weg zum Meetingraum, der auch noch mit Hinweisschildern ausgestattet war.

Im Meetingraum selbst begrüßte sie ein netter Herr, der, wie sich herausstellte, auch der nette Mann vom Telefon war. Hans und Heidi fanden den Mann persönlich sehr sympathisch und freuten sich über die nette Begrüßung. Im Raum waren schon weitere Interessenten, insgesamt etwa 20 Personen. Wie Hans und Heidi feststellten, schienen sie aus dem gleichen sozialen Umfeld zu stammen, wie sie selbst. ▶

Pünktlich um 19:30 Uhr begann der nette Herr Engler seinen Vortrag. Er sprach zunächst von sich selbst und erzählte von seiner eigenen Vergangenheit. Herr Engler war kaufmännischer Angestellter in einem Industrieunternehmen und wollte sich ursprünglich ein neues Auto kaufen, hatte aber nicht das Geld dazu und musste deshalb nebenher dazu verdienen. Daraus war ein Teilzeitjob geworden, der monatlich 2.500 Euro einbrachte. Sein Ziel war, sich mit dieser Tätigkeit in zwei bis drei Jahren selbständig zu machen und ein Einkommen von 10.000 Euro zu erreichen. Das klang realistisch, denn die 2.500 Euro hatte er nach einem Jahr erreicht.

Er stellte dann das Unternehmen vor. Es handelte sich um ein deutsches Unternehmen, das bereits seit über zehn Jahren am Markt tätig war und stetig solide, steigende Umsätze vorweisen konnte. Es war Inhaber geführt und der Inhaber war ebenfalls ein Mann, der wohl mit „beiden Beinen auf der Erde stand“.

Bei den Produkten handelte es sich um Nahrungsergänzungen und Kosmetik, die aber zum großen Teil ein Alleinstellungsmerkmal hatten und sich vom übrigen Angebot in diesem Marktsegment abhoben. Produkte, die eigentlich jeder Mann oder jede Frau brauchten. Es waren keine Wundermittel, aber sie verfügten über eine sehr hohe Qualität.

Danach stellte der sympathische Herr Engler noch die Einkommensmöglichkeiten vor. Die waren zwar ein wenig kompliziert, aber das meiste hatten Hans und Heidi ganz gut verstanden. Der nette Herr Engler kam dann zu den beiden und schlug ihnen vor, in zwei Tagen einen weiteren persönlichen Termin zu vereinbaren. Sie verabredeten sich für den übernächsten Abend bei Hans und Heidi in Dortmund Lütgendortmund.

Der ganze Vortrag hatte ungefähr eine Stunde gedauert und war sehr interessant und aufschlussreich gewesen. Hans und Heidi waren ein wenig aufgewühlt, denn sie hatten sich bisher noch nie geistig mit einem Zusatzverdienst auseinandergesetzt. Das, was die beiden an diesem Abend gehört hatten, erschloss ihnen beiden völlig neue Möglichkeiten, ihren weiteren Lebenslauf besser zu gestalten.

In dieser Nacht träumten Hans und Heidi von einer Zukunft, in der sie ein eigenes Haus hatten, sich ein bisschen mehr leisten konnten und ihren beiden Kindern eine sehr gute Ausbildung bieten konnten.

Zum vereinbarten Termin erschien der nette Herr Engler pünktlich und hatte Heidi einen kleinen Blumenstrauß mitgebracht. Heidi freute sich.

Er fragte beide, warum sie denn zusätzlich Geld verdienen wollten und wie viel sie verdienen wollten. Hans und Heidi erklärten ihm ihre Situation und sagten, dass sie so schnell wie möglich 750 Euro dazu verdienen wollten. Engler fragte noch wie viel Zeit sie denn hätten und die

Zeit, die Hans hatte, reichte aus, in drei bis vier Monaten das Ziel zu erreichen. Er betonte aber, dass sie beide dann auch ganz konsequent arbeiten müssten und er sie dabei voll unterstützen würde.

Der nette Herr Engler erklärte den beiden dann die Formalitäten, damit sie beginnen konnten und beide unterschrieben einen so genannten Beraterantrag. Damit waren sie berechtigt für das Unternehmen Produkte zu verkaufen und sich sogar eine kleine Vertriebsorganisation aufzubauen.

Sie entschlossen sich gleich auch Produkte zu bestellen, einen Teil für sich selbst zum Probieren und einen zweiten Teil, um ihren Freunden und Bekannten die Produkte vorstellen und auch verkaufen zu können. Der gesamte Betrag für die Mitgliedschaft und die Produkte betrug mal gerade 298,65 Euro. Das war eine geringe Investition für eine bessere Zukunft.

Der nette Herr Engler gab ihnen auch gleich eine Aufgabe, nämlich eine Liste von 100 Namen zu erstellen, die er als eine Art Starthilfe bezeichnete. Die 100 Namen sollten beide in zwei Tagen erstellen, denn dann vereinbarten sie den nächsten Termin bei dem netten Herrn Engler zuhause, wo sie auch weitere Kollegen kennen lernten.

Hans und Heidi machten sich an ihre Liste, waren beim nächsten Treffen pünktlich zur Stelle und hatten ihre Liste komplett ausgefüllt. Sie trafen auf weitere nette Menschen, die wie sie selbst ernsthaft an einer Verbesserung ihrer Lebensqualität interessiert waren. Hans und Heidi fühlten sich wohl und wurden auch ganz schön erfolgreich.

Anders dagegen die Familie Schneiderhannes aus Augsburg Siebenbrunn. Er war Außendienstmitarbeiter bei einer Werbemittelfirma und sie war Friseurin. Kinder hatten sie keine. Sie fuhren so oft wie möglich mit ihrem alten Manta in Urlaub und träumten vom exklusiven Leben in ihrer gemeinsamen Zukunft.

Freitags spielten sie regelmäßig Lotto und am Samstagabend hatten sie immer eine Flasche Sekt kühl gestellt um den möglichen Hauptgewinn auch gebührend feiern zu können. Die Sektflasche war am anderen Morgen immer leer, aber sie hatten ja die Hoffnung auf den nächsten Samstag.

Auch die Familie Schneiderhannes kam auf die Idee, zusätzlich Geld zu verdienen, denn er konnte bei seiner Außendiensttätigkeit Zeit abzwacken und sie hatte sowieso viele Kundinnen, denen es ähnlich ging wie ihr selbst.

Sie trafen auf den dynamischen Herrn Kornfeld-Tessa. Er lud sie ebenfalls auf eine Geschäftspräsentation ein und beide fuhren auch hin. Das Hotel war erste Sahne und vor der Tür parkten einige Luxusautos. Den Strichcode von Sixt an den Autos kannten die Schneiderhannes nicht.

Das war eine Atmosphäre! Im Meetingraum war super Musik und Herren in schwarzen Anzügen und Damen in engen Kleidern begrüßten die Schneiderhannes mit Küsschen auf die Wangen und den beiden kam es vor, als würden sie diese Leute schon seit Jahren kennen.

Den Vortrag hielt der dynamische Herr Kornfeld-Tessa. Er fragte die Anwesenden, wer denn eigentlich schon etwas erreicht hätte. Er meinte das im finanziellen. Alle kamen sich vor, wie die allerletzten Looser und waren ganz schön am Boden zerstört. Aber nicht doch mit dem dynamischen Herrn Kornfeld-Tessa! Der lässt doch seine Freunde nicht im Stich!

Der zeigte jetzt den armen Menschen wie sie richtig reich werden konnten und das nicht zu knapp. In ein, zwei Jahren ein neues Haus und ein Boot, nicht auf der Wertach in Augsburg, sondern in Monte Carlo. Das ist Leben, so wie wir es führen!

Die Schneiderhannes waren begeistert! Sie unterschrieben sofort den Vertrag und bestellten auch gleich für 2.500 Euro Produkte. Das war ja das Mindeste, was man brauchte. Und beim nächsten Meeting sollten sie alle ihre Freunde

mitbringen, die können doch auch reich werden und Schneiderhannes können an denen noch gut verdienen.

Nach drei Monaten war die Familie Schneiderhannes fast pleite. Die Meetings hatten zuviel gekostet, allein für die neue Garderobe war fast ein Vermögen drauf gegangen, und Freunde hatten sie auch keine mehr. Ach ja, die Produkte standen noch immer in der Garage. Aber die brauchten sie jetzt nicht mehr. Den Manta hatten sie nämlich wegen der Produkte draußen geparkt und ein paar Irre hatten das arme Auto platt gemacht.

Schneiderhannes waren am Ende. Sie fing an zu stricken, der Winter nahte und er hatte sich bei der Stadt beworben, als Aktenverteiler. Den grauen Kittel hatte er sich schon gekauft. Als neues Urlaubsziel hatten sie die Wertach erkoren, da kamen sie mit der Straßenbahn hin.

So weit so gut. Vielleicht ein wenig übertrieben, aber für jeden Topf gibt's eben den passenden Deckel. Den dynamischen Herrn Kornfeld-Tessa hatten sie mal getroffen. Der hatte ihnen gesagt, dass sie noch mal kräftig reinhauen sollten, sie schafften das schon. Und zum Abschied hatte er gesagt:

„Tough luck Charly!“ 



Hans Niederdöckel arbeitet als Gesenkschmied in einem bekannten Dortmunder Stahlwerk. Die Wirtschaftskrise hat sein Unternehmen auch erreicht und so hat Hans durch die Kurzarbeit mehr Zeit für seine Frau Heidi und die beiden Kinder.