



## Die *Geister*, die ich rief, werd ich nun nicht mehr los!

**Es** war 1993, vier Jahre nach der Wende, und die Warenverteilung in den neuen Bundesländern hatte ein Ende. Jetzt musste richtig verkauft werden und die Anwerbung neuer Mitarbeiter war auch nicht mehr so einfach. Im Berliner Büro eines klassischen Direktvertriebsunternehmens brüteten der Inhaber und sein Verkaufsdirektor, wie denn die Zahl der Mitarbeiter erhöht werden könnte. Die Lösung war schnell gefunden: Eine knackige Anzeige. Die wurde auch geschaltet mit dem Text „10.000 Mark monatlich!“ Am Tag, als die Anzeige erschien, war Telefonterror. Alle 10 Minuten ein neuer Interessent und in den folgenden Tagen herrschte Hochbetrieb im Büro. Vier Tage lang drei Geschäftspräsentationen pro Tag und ein Defilee von gierigen Glücksrittern, die ganz schnell viel Geld verdienen wollten.

Das war nichts für ein seriöses Direktvertriebsunternehmen, aber man war um eine Erfahrung reicher.

Sicher haben viele Unternehmen die gleiche Erfahrung gemacht, aber nicht immer die gleichen Schlüsse daraus gezogen.

Der klassische Direktvertrieb ist in Bezug auf hohe Einkommensversprechen stringenter vorgefahren. Anzeigen wie „**100 Mark am Abend**“ waren eine Zeit lang sehr verbreitet und wurden erfolgreich geschaltet.

100 Mark an fünf Abenden der Woche waren auch 2.000 Mark im Monat. Kein schlechter Verdienst als Zusatzeinkommen! Diese Tätigkeit wurde als „**Arbeit**“ angeboten und viele Menschen haben dieses Einkommen auch erreicht oder sogar mehr.

Es gibt immer noch Network Unternehmen, die mit hohen Einkommen locken, große und teure Autos werden gezeigt und der Eindruck vermittelt „Heute anfangen, morgen bin ich Millionär!“

Es sind oft die „**einfachen Menschen**“, die im Network Marketing beginnen. Aber gerade diese Leute sind leichtgläubiger und fallen häufig auf leere Versprechungen, die großspurig von der Bühne verkündet werden, herein. Viele glauben, Network Marketing sei die Alternative zum Lottogewinn! So zumindest ist oft die Darstellung der Einkommensmöglichkeiten.

Was wird den Leuten als nächstes gepredigt? Das ist ein Geschäft und zum Geschäftstermin habt ihr geschäftlich gekleidet zu erscheinen. Das führt nun zum Herrenausstatter, dessen Angebot, neben der Grundausstattung zum Geschäftsbeginn, fast den Ruin herbeiführt. Der nächste Weg führt zu C&A oder H&M oder Hänsel und Gretel. Dort wird der schwärzeste Anzug gekauft, schwarz, seriös aber leicht als Billigfummel zu erkennen.

Beim nächsten Meeting ist man nun kein A-Benseiter mehr. Die Turnschuhe und weißen Socken zum schwarzen Anzug stören noch ein bisschen, aber bei den Anderen stimmt auch nicht alles. Jetzt wird man aufgebaut! Man arbeitet für die beste Firma der Welt, ist mit den „Großen“ der Welt zusammen und gehört bald selbst dazu. Das führt bei „einfachen Menschen“, die das alles glauben, oft zu Veränderungen in der Persönlichkeit.

Damit ist die Basis für die Zerstörung des Freundeskreises gelegt. Der Sponsor intensiviert das Alles noch etwas und schon ist die „einfache Seele“ umgekrempelt und fühlt sich selbstbewusster denn je. Er hat ja Visionen, Ziele und eine Planung! Das haben seine ehemaligen Freunde nicht, diese Weicheier.

Nur – Selbstbewusstsein hat nichts mit Arroganz, Überheblichkeit und schlechtem Benehmen zu tun. Das geht aber oft einher mit diesen Veränderungen vom Weichei zu den „Großen“ dieser Welt. Nun geht es aber richtig los mit der festen Überzeugung, bald Millionär zu sein.



**Es war 1993, vier Jahre nach der Wende, und die Warenverteilung in den neuen Bundesländern hatte ein Ende. Jetzt musste richtig verkauft werden und die Anwerbung neuer Mitarbeiter war auch nicht mehr so einfach.**

Wie? Ganz einfach, es wird genauso gearbeitet, wie der Sponsor. Und was hat der Sponsor gesagt? „Schlepp Leute an und mach Verträge.“

Und unser zukünftiger Millionär macht das auch. Aber er weiß eigentlich gar nicht, was er mit den Leuten machen soll – weil er nicht ordentlich eingearbeitet wurde und ihm keiner gezeigt hat, wie das Geschäft funktioniert. Kunden suchen braucht er nicht, weil die neu gesponserten ja genug kaufen und konsumieren. Nach einiger Zeit kommt die Ernüchterung. Er merkt, dass er zwar etwas tut, aber meistens ziellos und ungeplant. Der Verdienst ist mager. Zu Hause ist man auch nicht so zufrieden und Freunde hat er auch keine mehr. Er ist demotiviert.

Nächster Schritt, er hört auf! Sein Eindruck von einer der besten Möglichkeiten zusätzlich Geld zu verdienen oder sich selbständig zu machen, Network Marketing: Es funktioniert nicht! Kleinalt kehrt er zu seinen Freunden zurück und gibt seine Erfahrungen weiter. Die sind allerdings negativ und seine Freunde erzählen das weiter. Meistens noch aufgebauscht und multiplizieren schlechte Informationen über Network Marketing.

*Berücksichtigt man die Anzahl von Menschen, die im Network Marketing tätig sind, geschätzte Zahl 650.000 bis 1.000.000, und die Fluktuation der Unternehmen, dann dürften circa zehn Millionen Menschen in Deutschland Network Marketing kennen oder einen kennen, der einen kennt. Und einen schlechten Eindruck davon haben und enttäuscht sein!*

*Klar und deutlich:*

*Network Marketing ist eine sehr gute und seriöse Möglichkeit, zusätzlich Geld zu verdienen oder sogar sich selbständig zu machen!*







**Man arbeitet für die beste Firma der Welt. Das führt bei „einfachen Menschen“, die das alles glauben, oft zu Veränderungen in der Persönlichkeit. Damit ist die Basis für die Zerstörung des Freundeskreises gelegt.**

Die meisten Menschen, die ein zusätzliches Einkommen suchen, sind sich darüber im Klaren, dass sie dafür arbeiten müssen und sind auch bereit dazu. Auch Network Marketing geht nicht ohne Arbeit!

Wenn ein paar Verrückte Network Marketing wie einen Lottogewinn präsentieren, morgen Millionär, Villa, Ferrari und Boot, dann muss man sich nicht wundern, wenn dadurch eben jene geldgierigen Glücksritter angezogen werden, die schnell ohne Arbeit reich werden wollen und mit ihrem Verhalten eine ganze Industrie in Misskredit bringen.

Die Menschen, die im Network Marketing erfolgreich geworden sind und auch den finanziellen Erfolg verbuchen konnten, haben immer hart und ehrlich dafür gearbeitet.

Wenn man bei der Anwerbung nicht so sehr den Reichtum, sondern eine Verbesserung der wirtschaftlichen Situation in den Vordergrund stellt, verbunden mit Arbeit, dann haben wir auch weniger Glücksritter im Network Marketing.

Und weiter mit der Logik: Da im Network Marketing der Erfolg nur mit Arbeit zu erreichen ist, werden diese arbeitsscheuen Glücksritter über kurz oder lang auch wieder ausscheiden. Ergebnis ist eine gewaltige Administration die Geld kostet – und eine hohe Fluktuation. Beides ist nachteilig für das Unternehmen!

Sicher spielt das Gesetz der großen Zahl eine bedeutende Rolle in unserem Geschäft, aber ein bisschen mehr Klasse als Masse schadet momentan bestimmt nicht. Menschen sind nun mal Individuen und wollen nicht wie eine Herde Schafe behandelt werden.

*Viele glauben, Network Marketing sei die Alternative zum Lottogewinn! So zumindest ist oft die Darstellung der Einkommensmöglichkeiten.*


Die Einarbeitung ist ein entscheidender Punkt für die Neuen. Und hier ist Vormachen, gutes Beispiel durch eigene Leistung, ein wesentlicher Faktor. Zusätzliche Zeit kostet es auch nicht, wenn man die Neuen einfach mitnimmt zum Sponsorgespräch oder auch zum Verkauf beim Kunden. Allerdings sollte der Vormachende auch dazu in der Lage sein.

So unterschiedlich wie die Menschen nun mal sind, so unterschiedlich sind auch ihre Zielvorstellungen. Die muss man einfach erfragen und je nach möglicher Zeit, die den Neuen zur Verfügung steht, dann einplanen.

Die Planung mit den Neuen ist die Trennung der Spreu vom Weizen. Das ist auch ein Teil Kontrolle, die notwendig ist, sein Geschäft erfolgreich aufzubauen. Das ist in jedem Unternehmen ein wesentlicher Erfolgsbestandteil. Wer seine Planung erfüllt, der will wirklich, wird sehr eng betreut und gefördert und die, die ihren Plan nicht erfüllen, werden weniger betreut. So einfach ist das.

**Noch ein Wort zur Krise:** Krisen hatten wir in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder. Aber Krisen waren immer Chancen und das Geschäft hat sich auch immer in diesen Zeiten gut entwickelt. Man muss einfach nur die „Schlagzahl erhöhen“. Das bedeutet zwar mehr Kontakte pro Abschluss, aber das Momentum nimmt zu und die Stimmung wird gut!

Ach ja, noch eine kleine Episode aus Island. Die Stimmung wegen der Finanzkrise ist dort besonders schlimm. Die Isländer dürfen kein Geld außer Landes bringen und bei Kreditkartenabbuchungen aus dem Ausland muss die Bank ihr OK geben. Sie fahren aber heimlich mit ihren Booten nach Schweden und bringen ihr Geld dorthin. Wegen der schlechten Stimmung ordnete die Regierung an, dass eine Woche lang keine negativen Nachrichten von der Presse verbreitet werden durften. Das Ergebnis war überwältigend: Die Stimmung verbesserte sich und die Leute kamen wieder in Kauflaune.

*Auch so kann man böse Geister verjagen!* 



**Die Planung mit den Neuen ist die Trennung der Spreu vom Weizen. Das ist auch ein Teil Kontrolle, die notwendig ist, sein Geschäft erfolgreich aufzubauen.**