

Beginn der Erzählung: "Lebe deinen Traum..."

Mein Freund Bob hat einen kleinen Bio-Laden übernommen. Neulich hat er mich in mein Lieblingscafé eingeladen und nachdem wir uns ein wenig über dieses und jenes unterhielten, meinte er: "Weißt du, ich habe einen Traum: mein Bio-Laden soll der beliebteste Bio-Laden der Stadt werden. Meine Kunden sollen immer rundum zufrieden sein und immer wieder gern zu mir kommen. Ich möchte nämlich soviel Geld verdienen, dass ich alle meine Ziele erreichen kann. Möchtest du mir helfen?"

"Natürlich", antwortete ich "Also, was kann ich für dich tun?" "Würdest du jeden Monat für 40,- € bei mir einkaufen?" Ich schaute ihn fragend an. "Klar. Und dann?"

"Kannst du dir vorstellen, für mich ein wenig zu werben? Du könntest z.B. drei oder fünf Menschen empfehlen, auch bei mir einzukaufen. Immerhin habe ich nur biologisch hochwertige Produkte und der Service ist hervorragend!" "Gut, das kann ich bestätigen" stimmte ich zu.

"Aber was hast du damit erreicht?"

Bob antwortete: "Ich möchte dich am Gewinn beteiligen: Für jeden Kunden, den du mir persönlich empfiehlst, bekommst du 5% Provision. Bei fünf Personen sind das 10,- €"

"Schön! Aber weshalb bist du so sicher, dass diese fünf Personen immer wieder bei dir einkaufen?"

"Ganz einfach", sagte Bob, "indem ich ihnen das gleiche Geschäft anbiete. Wenn jeder der fünf - um bei unserem Beispiel zu bleiben - jeweils fünf weiteren Menschen meinen Bio-Laden empfiehlt, dann habe ich schon 31 Kunden. Dich, die fünf, die du mir empfohlen hast und weitere 25 Kunden.

Langsam verstand ich, aber Bob war noch nicht fertig. "Angenommen, diese 25 Kunden kaufen auch jeweils für 40,- € ein, dann erhältst du auf deren Umsatz 25% Provision zusätzlich."

1.	5 x 40,- €	x 5%	= 10,- €
2.	(5x5)= 25 x 40,- €	x 25%	= 250,- €
	Gesamt		= 260,- €

"Das heißt, wenn du wieder zu mir kommst, um für 40,- € einzukaufen, muss ich dir noch 220,- € auszahlen!" Schmunzelnd fügte Bob an: "Vielleicht möchtest du ja dann mit deiner Familie mal ein wenig öfter ins Blaue fahren?"

Dabei begann doch alles damit, dass ich Bob helfen wollte - welch ein Glück!

Nun kommt Bewegung in die Sache: die zuletzt erwähnten 25 Personen empfehlen den Bio-Laden von Bob und das Geschäft natürlich auch weiter.

Gibt es eigentlich jemanden, für den ein so einfaches, geniales Geschäft nicht interessant ist? Es ist so genial, weil es nicht aufhört und so einfach, weil jeder nur fünf Menschen für dieses Geschäft begeistern braucht. Wie? Ganz einfach, auch du, lieber Leser, kannst diese Geschichte erzählen oder sie zum Lesen weitergeben.

"Halloooo!!!", Bob stupste mich an. "Rechnen kannst du zu Hause. Zwei Dinge muss ich dir noch erzählen: Also, wenn die 25 neuen Kunden dieses Geschäft auch verstehen und ebenfalls jeweils fünf Neuen meinen Bio-Laden empfehlen, dann hätte ich noch einmal 125 Neukunden! 125! Pass auf, auf deren Umsatz - alle kaufen z.B. wieder um jeweils für 40,- € ein, das sind dann insgesamt 5.000,- € - gebe ich dir 10 % Provision. "

1.	5 x 40,- €	x 5%	= 10,- €
----	------------	------	----------

2.	$(5 \times 5) = 25 \times 40,- \text{ €}$	$\times 25\%$	$= 250,- \text{ €}$
3.	$(5 \times 25) = 125 \times 40,- \text{ €}$	$\times 10\%$	$= 500,- \text{ €}$
_	Gesamt		$_ 760,- \text{ €}$

"Na ja, da du sicherlich nicht so viel einkaufen wirst, muss ich dir das Geld wohl auszahlen. In Summe bekommst du jetzt, abzüglich deines Einkaufs für 40,- €, insgesamt 720,- €. Weißt du eigentlich, wofür? Du hast gerade mal fünf Menschen das Geschäft vorgestellt, mehr nicht. Jeder macht das Gleiche, versteht sich doch von selbst, hm, was meinst du?"

Ich wurde skeptisch. Irgendwo kommt hier noch der Haken! Aber Bob wollte mir noch eine Sache erzählen?

"Möchtest du wissen, wie es weitergeht?" fragte Bob.

Mir kreisten verschiedene Fragen im Kopf umher. Wer hat sich solch eine "Geldmaschine" ausgedacht? Ich brauche nichts zu verkaufen, muss keine 8 Stunden am Tag arbeiten und nichts investieren, denn einkaufen tue ich ja sowieso.

Wenn ich plötzlich auf so einfache Weise mein Geld verdienen kann, muss ich ja vielleicht einmal gar nicht mehr in die Firma fahren, nicht im morgendlichen Stau stehen, nicht dem mürrischen Chef ein freundliches "Guten Morgen" sagen, nicht um Urlaub betteln - von Gehaltserhöhung gar nicht zu sprechen. Freizeit für die Familie!

Vielleicht möchte mein Partner ja auch... ? Ein Familienleben so ganz ohne Zeitdruck und Geldsorgen! Wo könnte wohl der nächste Urlaub hingehen? Ein kleiner Zweitwagen wäre dann vielleicht auch möglich. Schon lange wird eine neue Küche gebraucht und.....

Unglaublich? Nein, möglich!

"Ja, doch was passiert, wenn ich mal lange im Urlaub bin oder krank werde?", fragte ich Bob mit der leisen Ahnung, den Haken gefunden zu haben.

"Glaube mir, kein Problem. Du wirst dein Geld trotzdem bekommen. Das erkläre ich dir später genauer. Du weißt, du kannst mir vertrauen, denn ich muss auch dir vertrauen. So, wie du Gutes über meinen Bio-Laden weitergibst und mir damit Neukunden empfiehlst, würdest du anderen Menschen auch schlechte Erfahrungen mitteilen. Das würde mir nicht gut tun. Wir haben beide etwas davon, uns gegenseitig zu vertrauen und immer ehrlich miteinander umzugehen."

"Was muss ich investieren, um an deiner Idee teilhaben zu können?" fragte ich. Bob schaute mich an und erwiderte: "Warum solltest du mehr investieren, als du selber für deinen Bedarf benötigst? Wir haben doch so, wie es ist, beide etwas von der Idee! Außerdem können wir anderen Menschen helfen!"

"Aber, was ist denn nun das letzte Geheimnis, das du mir verraten wolltest?"

Bob schaute nachdenklich drein, strich sich über sein Kinn, sah zu mir und meinte: "Nein, das wäre für heute zu viel. Ich möchte dich bitten, zu Hause selbst weiter zu rechnen - so weit, wie du es verträgst - und zwar nach folgender Regel: Die 125 Neukunden empfehlen mein Geschäft jeweils fünf weiteren Personen, du kennst das ja nun schon. Errechne dir die 4. Ebene und dann jeweils das Gleiche bis in die 6. Ebene. Errechne dir auf den jeweiligen Umsatz dieser 3 Ebenen jeweils 3%!"

1.	5	$\times 40,- \text{ €} \times 5\%$	$= 10,- \text{ €}$
2.	$(5 \times 5) = 25$	$\times 40,- \text{ €} \times 25\%$	$= 250,- \text{ €}$
3.	$(25 \times 5) = 125$	$\times 40,- \text{ €} \times 10\%$	$= 500,- \text{ €}$
4.	$(125 \times 5) = 625$	$\times 40,- \text{ €} \times 3\%$	$_ \text{ €}$

5.	$(625 \times 5) = 3.125$	x 40,- € x 3%	-- _____ €
6.	$(3.125 \times 5) = 15.625$	x 40,- € x 3%	-- _____ €
_	Gesamt		-- _____ €

"Was denkst du, wie lange würdest du brauchen, um fünf Menschen meinen Bio-Laden zu empfehlen? Zwei Monate, drei? Angenommen, jeder Kunde benötigt drei Monate für diese 'Arbeit', dann würde jedes Quartal (alle 3 Monate) eine weitere dieser Ebenen zustande kommen. Damit könntest du nach ca. 18 Monaten in diesem Beispiel ????,- € verdienen. Durch deine Hilfe hätte ich nach ca. 18 Monaten viele zufriedene Kunden, von denen jeder um 40,- € einkauft. Das ist für mich ein enormes Potential!"

Der Haken an der Sache

Bob fuhr fort: "Du glaubst es nicht? Jetzt verrate ich dir den Haken! In der Realität geht es leider nicht immer so schnell. Manche Leute wollen es einfach nicht verstehen und kaufen dann doch lieber woanders. Die wollen erst kommen, wenn schon die ganze Stadt bei mir einkauft, aber dann habe ich keinen Platz mehr. Andere empfehlen vielleicht nur drei Leuten meinen Bio-Laden und andere wieder brauchen eben vier, fünf oder noch mehr Monate, bis sie fünf Personen gefunden haben. Das würde bedeuten, dass du ein größeres Einkommen vielleicht erst nach zwei, drei oder gar erst fünf Jahren verdienst."

"Aber ich muss dir noch etwas mitteilen, nach der 6. Ebene ist noch nicht Schluss... Langfristig kannst du wesentlich mehr verdienen! Rechne selber".