

# **DIE LÖSUNG**

**Das Manuskript befindet sich gerade beim  
Werbegrafiker**

**Personen-Neutrales Cover ist in der Gestaltung.**

**Auch der Inhalt wird noch optisch  
wesentlich besser aufbereitet.**

**Dirk Jakob hat ein Statement geschrieben.  
Wo es platziert wird, ist noch offen:**

Robert Merkel beschreibt in DIE LÖSUNG eine etablierte Geschäftsform die tatsächlich schon zig Tausenden Menschen einen machbaren Weg zur Unabhängigkeit aufgezeigt hat.

Sein langjährige Erfahrung und sein außergewöhnlicher Erfolg in dieser Geschäftsform , seine Kenntnis unterschiedlichster Systeme prädestinieren ihn zum Schreiben dieses Buches.

Der Inhalt ist deshalb aus meiner Sicht absolut authentisch, da der Autor in der Branche seit Jahren als jemand bekannt ist, der menschliche Werte lebt und immer für offenes und ehrliches Miteinander steht.

Seine sozialetische Haltung drückt sich nicht nur durch die bestmögliche und unermüdliche Unterstützung seiner Geschäftspartner und Freunde aus. Auch als Gründungsmitglied und 2.Vorstand des NETWORKER FOR HUMANITY e.V. stellt er dies unter Beweis. Ich wünschte mir es gäbe noch viel mehr Menschen seines Schlages in der Branche des Network Marketings.

# THEMENÜBERSICHT

Probleme unserer Zeit	6
Motive	12
Der eigene Weg	
Worum es geht	
Empfehlungsmarketing	
Formen der Vermarktung	
Die Lösung	
Einfach erklärt	
Das Faszinierende	
Hilfreiche Tipps	
Mögliche Fragen	
Ganz Speziell	
Erfolgsblockierer	
Einwände	
Entscheidung	

Ich wünsche Ihnen:

**DIE GELASSENHEIT**, das Unabänderbare hinzunehmen  
**DEN MUT**, das Änderbare zu verändern  
**DIE WEISHEIT**, das Eine vom Anderen zu unterscheiden

## Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

Gibt es in Ihrem Leben hin und wieder Situationen, in denen Sie vieles in Frage stellen? Situationen, in denen Sie am liebsten einfach alles hinwerfen oder etwas ganz Neues anfangen würden? Ja?

Dieses Buch kann die Lösung für Sie sein – wenn Sie offen sind - für Neues!

Lesen Sie in Ruhe und konzentriert und lassen Sie sich bitte durch nichts ablenken. Es geht hier um eine Möglichkeit zur Verbesserung Ihrer Lebensqualität, um Ihre Zukunft und Ihre Unabhängigkeit! Wer weiß - vielleicht werden Sie der Person, die Ihnen dieses Buch empfohlen hat, einmal sehr dankbar sein.

Wer war es? War es ein Bekannter, eine Freundin, eine Verwandte, jemand, den Sie vielleicht erst kürzlich kennen gelernt haben oder mit dem Sie sonst irgendwie in Verbindung gekommen sind?

In der Regel war es jemand, der für sich selbst den Wert des Inhaltes erkannt hat, der Ihnen mit dieser Empfehlung seine persönliche Wertschätzung ausdrückt und den Ihre Meinung interessiert.

Oder war es Zufall? Nun, die Einen glauben an Zufälle, die Anderen behaupten, die gäbe es nicht. Egal! Jedenfalls sollte es offensichtlich wohl so sein, dass Ihnen dieses Buch *zufällt* - es wird schon seinen Grund haben!

Ich werde Ihnen hier aufzeigen, dass es auch anders geht, als überwiegend in Hektik, Sorge, Zukunftsängsten, krank machendem Stress und vor allem ständiger Geldknappheit zu leben.

Sie werden erfahren, wie Sie Ihrem Leben innerhalb relativ kurzer Zeit eine völlig neue Richtung geben können - gleichgültig ob Sie Akademiker, Geschäftsfrau, Angestellter, Hausfrau, Beamter, Rentner(in), allein erziehend.. sind – wenn Sie es wirklich wollen!

Ich möchte Sie wachrütteln! Vielleicht fühlen Sie sich sogar stellenweise provoziert! Das ist Absicht! Lesen Sie bitte trotzdem weiter! Geben Sie sich die Chance, ein Instrument kennen zu lernen, mit dem Sie Ihr Leben in Ihre gewünschte Richtung lenken können.

Zuallererst ist dieses Buch für Sie geschrieben – wie könnte es anders sein. Sie erhalten die Möglichkeit, sich selbst umfassend und vollständig über eine zukunftsweisende und lukrative Geschäftsform zu informieren.

Zum Zweiten unterstützt es aber auch gleichzeitig all diejenigen, die diese Möglichkeit für sich bereits erkannt haben und bereits umsetzen. Zum Beispiel die Person, die Ihnen das Buch zu lesen empfohlen hat.

Der Schreibstil wurde ganz bewusst einfach und möglichst für jeden verständlich gehalten. Vielleicht können Sie Ihre evtl. höheren Ansprüche für ca. 90 Minuten zurückschrauben. Sie

werden im Verlaufe des Buches erkennen, warum dies hier wichtig ist.

LeserINNEN mögen mir bitte nachsehen, dass ich der Einfachheit halber grammatikalisch nicht immer ausdrücklich auf das weibliche Geschlecht eingehe.

Das Gesamtkonzept, das außerordentliche Potential und damit DIE LÖSUNG werden Sie nur dann vollständig erfassen, wenn Sie das Buch vorurteilsfrei *Seite um Seite* lesen.

Vielleicht ist die hier beschriebene Geschäftsform ja genau die Chance, auf die Sie gewartet haben und Sie lernen es genauso schätzen und lieben wie viele tausende Menschen auf bereits vier Kontinenten dieser Erde!

Ihnen wünsche ich, dass Sie sich Ihrer Situation und Ihrer Lebensziele noch stärker bewusst werden, in jedem Falle aber, dass Sie Ihren Weg zu Glück und Zufriedenheit finden – denn darum geht es doch im Leben - und erkenne schon im Voraus dankend an, dass Sie offen sind und sich die Zeit genommen haben, dieses Buch zu lesen.

Der Autor: Robert Merkel

# PROBLEME UNSERER ZEIT

## IST ES NICHT SO ...

- dass viele Menschen in der heutigen Zeit unter ihren Verhältnissen und Möglichkeiten leben müssen?
- dass viele Freiberufler, Geschäftsleute, Inhaber von Klein- und mittelständischen Betrieben nur noch ums Überleben kämpfen und dass zig Tausende davon jährlich diesen Kampf verlieren – nicht nur wirtschaftlich sondern viele auch gesundheitlich?
- dass viele erfolgreichen Geschäftsleute und Manager gezwungen sind, ihre Gesundheit und ihre Familie auf's Spiel zu setzen?
- dass viele Frauen, die sich über viele Jahre mit Leidenschaft und Liebe der Familie gewidmet haben keine Möglichkeit mehr sehen, endlich einmal etwas für sich zu tun und stattdessen ihr Dasein an Registrierkassen, Regalen, Callcentern, Putzstellen, Kneipen etc. unter Ihren Möglichkeiten und schlecht bezahlt fristen müssen?
- dass viele Menschen heute ohne Job sind und wegen *Überqualifikation* oder aus altersbedingten Gründen keinen solchen bekommen?
- dass viele Kinder und Jugendliche nicht die Ausbildung erhalten können, die sie für ein erfolgreiches und selbstbestimmtes Leben bräuchten?
- und vieles mehr.

## Kennen Sie solche Gedanken/Aussagen von sich selbst oder anderen?



*Ich habe es satt, immer zu wenig Geld zu haben!*  
So geht es vielen! Tun Sie etwas dagegen?

*Wir sehen uns fast nie, weil wir nur malochen!*  
*Wie soll das enden?*

In der Regel in einer Beziehungskrise, oft in einer Trennung.

*Ich würde meinen Sohn ja gerne in eine private Schule geben, aber wie soll ich das bezahlen?*

Die Ausbildung der Kinder scheitert am Geld?  
Das sollten Sie nicht zulassen!

*Der Nachbar - schon wieder Karibik. Wie macht der das nur?*  
Erfahren Sie hier, wie Sie das jedes Jahr haben können.

*Wenn wir doch auch unser eigenes Heim hätten, aber das werden wir wohl nie schaffen.*

Verdienen Sie 1.500 Euro mtl. zusätzlich, dann steht es.

*Wir streiten nur noch wegen des Geldes*  
Das ist der Grund für 2/3 aller Scheidungen!

*Ich schufte und schufte .... und komme trotzdem zu nichts!*  
Zu viele Ausgaben oder zu wenig Einkommen.

*20 Jahre Mutter! Jetzt will ich endlich wieder Geld verdienen*  
Bauen Sie sich deshalb etwas Eigenes auf – wie viele andere.

*Wir verdienen zwar genügend Geld, aber zu welchem Preis?*  
*Stress, Hektik, keine Freizeit ....!*

Machen Sie nur weiter so! Der Preis wird sich erhöhen.

*Ich habe zig Bewerbungen geschrieben. Ergebnis: Null*

Das haben Sie nicht nötig. Werden Sie Ihr eigener Chef.

***Das Leben macht immer weniger Spaß!***

Finde ich nicht. Sie sollten mal mit uns zusammen sein!

***Ich habe letzte Woche meinen Rentenbescheid bekommen – es war einfach nur traurig!***

Ja, Systeme wie die deutsche Rentenversicherung können langfristig nicht funktionieren! Das weiß man doch!

***Am liebsten würde ich alles hinschmeißen und abhauen!***

Langsam mit dem Hinschmeißen. Bleiben Sie hier! Begeistern Sie sich für Neues und die Welt sieht wieder anderes aus!

***Mein Geschäft ist am Boden! Und was jetzt?***

Ich kann sehr gut nachfühlen wie Ihnen zumute ist! Hatte 1995 das gleiche Problem! Es gibt einen Weg, wenn Sie offen sind.



***Was ist, wenn ein Elternteil Pflegefall wird?***

***Wie soll ich das bezahlen?***

Wenn Ihnen das wirklich wichtig ist, dann lesen Sie hier, was Sie tun können.

***Ich würde meinen Kindern so gerne mehr bieten können, aber bei meinem Einkommen...?***

Da wäre vieles ja schon mit mtl. 200.-€ mehr möglich. Das ist nun wirklich kein Problem.

***Urlaub? Wie sollen wir den bezahlen?***

Wie? Durch ein regelmäßiges Zusatzeinkommen.

***Ich hasse meinen Job, aber was soll ich sonst machen?***

Ist das ein Leben? Suchen Sie nach neuen Möglichkeiten!

***Wenn es für mich doch nur andere Perspektiven gäbe!***

Dieses Buch ist für Sie gemacht.

## **GIBT ES DAFÜR EINE LÖSUNG?**

Es gibt immer eine Lösung! Sie liegt aber ganz sicher nicht darin, diese Zustände ständig zu beklagen, sondern aktiv etwas dagegen zu tun.

Jammern und Klagen scheinen jedoch inzwischen fast schon zum Synonym für einen Großteil der Bevölkerung nicht nur in Deutschland und Österreich geworden zu sein.

Sind wir wirklich zu einem Volk der überwiegenden Jammerer, Neider und Missgünstigen geworden? Woran liegt das? Wer ist dafür verantwortlich?

## **DIE SCHULDIGEN**

Die vermeintlich *Schuldigen* dafür sind hinreichend bekannt: Politiker und ihre Reformen, Industriebosse und ihre Rationalisierungsmassnahmen, Banken, unser marodes Sozial-System, der (T)Euro, vielleicht auch Menschen unseres persönlichen Umfeldes und vieles mehr...

Ich denke, ich muss hier nicht näher darauf eingehen – Sie kennen die Probleme der heutigen Zeit zur Genüge! Es geht hier auch nicht darum, Menschen im Jammern zu bestärken, sondern im Gegenteil – sie darin zu bestärken, Mut zu fassen, sie aufzuwecken und zu inspirieren, sich von diesen meist unbeeinflussbaren Faktoren frei zu machen.

## **„ZU SOZIAL IST UNSOZIAL.“**

*Dr. Ludwig Erhardt, 1. Wirtschaftsminister*

Mitverantwortlich für diese permanente und fast schon krankhafte Suche nach Schuldigen ist ohne Zweifel unser seit Jahrzehnten zu dichtes Sozialnetz und sonstige Abhängigkeiten. Zu viele Menschen haben die Verantwortung für sich und ihre Lebensgestaltung in weiten Teilen abgegeben.

Sie haben sich abhängig gemacht. Abhängige Menschen sind Spielball der Mächtigen und nicht selten auch nahe stehender Menschen.

SIE können die oben aufgeführten Entwicklungen nicht aufhalten bzw. beeinflussen, aber Sie können sich entscheiden, sich nicht mehr länger an den Jammer- und Streitgesprächen zu beteiligen, die nichts, aber auch gar nichts bewirken, außer, dass sie Ihnen Ihre vermeintliche Ohnmacht noch mehr bewusst machen und Ihnen die Möglichkeit rauben, auf andere, chancen- und lösungsorientierte Gedanken zu kommen.

### **WER DIE SCHULD HAT, HAT DIE MACHT**

Ist es wirklich gerechtfertigt, die Schuld immer bei anderen Menschen und Umständen zu suchen? Warum fühlen sich denn viele so ohnmächtig? Weil sie zuviel Schuld zuweisen.

Jedem, dem Sie Schuld an Ihrer Situation zuweisen, dem verleihen Sie eine gewisse Macht über sich und Ihre Situation. Je mehr Sie aber bei sich selbst anfangen, je mehr Selbstverantwortung Sie übernehmen, desto weniger Macht haben andere über Sie.

Anstatt den Blick auf sich selbst, auf die eigenen Stärken und die sich daraus ergebenden einzigartigen Möglichkeiten zu richten, sind sehr viele Menschen eher damit beschäftigt, den Blick neidvoll auf andere zu werfen, Schuld zuzuweisen und sich in der eigenen Opferrolle zu laben.

Gerade in der heutigen Zeit gibt es so vielschichtige Gründe nach Alternativen und Chancen Ausschau zu halten – einer Zeit der sozial-, wirtschafts- und arbeitsmarkt-politischen Veränderungen und der damit zunehmenden Verunsicherung bezüglich Zukunfts-Gestaltung und Zukunfts-Sicherung – ganz zu schweigen von den Nöten und Sorgen in der Gegenwart.

Wir können unsere Zukunft nicht dadurch positiv beeinflussen, dass wir jammern und auf Gott und die Welt, die Politik und sonstige missliche Umstände schimpfen, sondern nur dadurch, dass wir in der Gegenwart andere Ursachen und Voraussetzungen schaffen als bisher.

Seit 1985 beschäftige ich mich intensiv mit MENSCHEN, deren Denk- und Verhaltensweisen - und mit ERFOLGS-GESETZEN und deren Gültigkeit und Anwendung. Meine Überzeugung:

Millionen von Menschen verwehren sich selbst die besten Chancen für ein angenehmeres Leben.

Sie sind sich nicht bewusst, dass sie Gefangene ihrer althergebrachten Denkstrukturen und Glaubensmuster sind.

Haben wir vergessen, dass jeder Mensch – auch Sie – mit allem ausgestattet ist, was ihn dazu befähigt, sein Leben jederzeit in eine andere Richtung zu lenken?

### **Mit Verstand, Denk- und Entscheidungsfreiheit.**

Nutzen Sie diese Geschenke.

Denken Sie um. Entscheiden Sie.

Wie gefällt Ihnen dieses Sprichwort aus Dänemark?

„Was Sie sind, ist Gottes Geschenk an Sie, was Sie aus sich machen können, ist Ihr Geschenk an Gott.“

# MOTIVE – MOTOR JEDLICHEN HANDELNS

## ÄUSSERE UND INNERE MOTIVATION

Ich wollte aus diesem Buch ganz bewusst kein Motivationsbuch machen.

Vielmehr wäre mein Wunsch, dass Sie in die Stille gehen, Ihre Situation, Ihre Motive und Ihre Möglichkeiten selbst überdenken und dann ganz in Ruhe entscheiden, ob Sie bei dem, was Sie hier lesen am Ende ein gutes Gefühl haben und einen Weg, eine Lösung für sich erkennen

Wirklich dauerhafte Motivation ist etwas, das man in sich trägt. Wirklich brennende Motive sind *immer* präsent.

Motivation von außen kann zwar sehr nützlich und hilfreich sein, für eine nachhaltige Entscheidung ist sie aber aus meiner Sicht vollkommen ungeeignet.

Für meine Kinder, für meine Eltern, für ein würdigeres Leben in Unabhängigkeit von z.B. Banken und sonstigen mächtigen Institutionen, für meine Wünsche, für meine FREIHEIT - dafür muss ich mich doch einsetzen, oder? Oder habe ICH da etwas nicht verstanden?

Es liegt also sicher nicht am Fehlen von Motiven!  
Es liegt an der Bewusstmachung der Motive und die findet dann statt, wenn wir Menschen Perspektiven und gehbare Wege sehen, die uns an die Realisierung unserer Wünsche und Träume bringen können.

Es liegt vordergründig auch nicht an der Faulheit oder Bequemlichkeit der Menschen. Ich weiß sehr wohl, dass viele nicht zu faul wären, etwas für eine Veränderung zu tun. Sie sehen – wie gesagt - nur keine Perspektiven.

Es gibt keine grundsätzlich faulen Menschen!  
Es gibt nur Menschen,  
die sich ihrer Motive und Möglichkeiten nicht bewusst sind.

Der beste Dünger für das Feld des Erfolges  
ist ein brennendes Motiv.

Beschäftigen Sie sich deshalb intensiv mit IHREN Wünschen. Erkennen Sie den Weg zur Realisierung dieser Wünsche.

Nur so kann Ihr innerer Motor anspringen und Sie dorthin führen, wo Sie gerne sein möchten.

Wer nicht weiß, wohin er will,  
darf sich nicht wundern, wenn er nicht ankommt.

**TUN SIE DOCH EINFACH MAL DAS,  
WAS ICH IHNEN JETZT EMPFEHLE:**

**NEHMEN SIE JETZT EIN BLATT PAPIER ZUR HAND  
UND MACHEN SIE SICH NOTIZEN!**

Worauf wir uns konzentrieren,  
dahin fließt auch unsere Lebensenergie.

## MACHEN SIE JETZT IHREN GANZ PERSÖNLICHEN, DETAILLIERTEN MOTIV-CHECK

Wissen Sie genau, was Sie wollen?

Wissen Sie, wie Sie sein und leben möchten?

Suchen Sie - wie Millionen andere - nach einer Lösung...

- für eine positivere Lebensgestaltung?
- für Ihre unbefriedigende Einkommenssituation?
- für die Tilgung Ihrer Verbindlichkeiten?
- für eine berufliche Veränderung oder Ergänzung?
- nach einem Weg in die Unabhängigkeit?

Haben Sie vielleicht für sich und Ihre Familie erkannt, dass es so, wie es ist, nicht weitergehen kann oder soll?

Gibt es da noch Wünsche und Ziele, die Sie anstreben, die Sie sich aber mit Ihren jetzigen Möglichkeiten nicht erfüllen können? Haben diese Wünsche vielleicht sogar nicht nur mit Ihnen selbst zu tun, sondern mit anderen Menschen...

- mit Ihren Kindern, deren Wünschen und Zukunft?
- mit Ihrem Lebenspartner?
- mit hilfsbedürftigen Menschen?
- Möchten Sie vielleicht ein Erbe hinterlassen?

### Sind es vielleicht Wünsche, die zu tun haben

- mit Urlaub?
- mit mehr Freizeit bzw. freier Zeiteinteilung?
- mit Ihren Hobbys?
- mit Autos oder sonstigen materiellen Dingen?

Oder sind es eher immaterielle Wünsche, wie z.B.:

- neue Leute kennen zu lernen?
- sich persönlich weiterzuentwickeln?
- mehr Sinn zu erfahren oder Sinnvolleres zu tun?
- einen Lebens-*Beitrag* zu leisten?

## DAS TABUTHEMA GELD

Was IHR Motiv auch immer sein mag.

Fakt ist:

Jedes dieser Motive hat direkt oder indirekt immer mit einem Thema zu tun, das seltsamerweise für sehr viele Menschen ein Tabuthema ist: **GELD**



- das *den Charakter verdirbt*
- das *stinkt*
- das *unglücklich macht*
- mit *dem man sich auch kein Glück erkaufen kann*
- von *dem nur diejenigen viel haben, die andere ausbeuten*
- u.s.w.

Mit solchen Denkmustern rechtfertigen die meisten Menschen offensichtlich nur die Tatsache, **dass sie eben nicht genügend davon haben – von diesem Geld!**

Und viele von denjenigen, die genügend davon haben, können es nicht genießen, weil sie im Hamsterrad, in Traditionen und verstaubten Glaubensmustern gefangen sind.



## Jeder hätte gerne Geld im (Über-)Fluss

Mancher Leser übernimmt diese Behauptung sofort, andere wiederum lehnen sie vehement ab. Es ist ihnen zu materiell gedacht oder sie meinen: „Alles auf Geld zu reduzieren wäre zu dünn.“

Ich sehe das übrigens ganz genauso! Wenn ich es anders sehen würde, hätte ich vom Leben bisher wenig gelernt bzw. verstanden.

Ich behaupte auch nicht, dass Geld alle Probleme löst, aber:

## Geld ist geprägte Freiheit

Genügend Geld zu besitzen bedeutet:

mehr Zeit zu haben, zunehmende Freiheit in vielen Bereichen, finanzielle Sorglosigkeit und Unabhängigkeit zu erlangen, mehr für andere da sein zu können, einen würdevollen Ruhestand genießen zu können, eine optimale Ausbildung der Kinder zu gewährleisten, Urlaub, Bildung, Persönlichkeitsentwicklung, und vieles mehr !

Je mehr diesbezügliche Möglichkeiten ein Mensch hat, desto mehr gelangt er eben doch zu Lebensglück. Es geht also nicht um Geld an sich, sondern um die **Freiheit**, die man damit erlangen kann.

Sie haben die Freiheit  
sich für diese Freiheit zu entscheiden!

**„WER NICHT MIT DER ZEIT GEHT,  
DER GEHT MIT DER ZEIT.“**

*Bill Gates, Microsoft*



Wir müssen lernen umzudenken, uns für mehr Selbstverantwortung und Unabhängigkeit zu entscheiden und an dem Punkt anzusetzen, den nur wir wirklich beeinflussen können:

## BEI UNS SELBST!

Wer in der heutigen Zeit nicht offen, nicht bereit ist umzudenken und neue Wege zu beschreiten, der muss sich eben mit dem zufrieden geben, wie es ist und was er hat.

Albert Einstein sagte einmal:

Die Definition von Wahnsinn ist,  
immer das Gleiche zu tun  
und andere Ergebnisse zu erwarten.

Auch nachdenkenswert:

Wenn der Wind der Veränderung weht,  
bauen die Einen Mauern und die Anderen Windmühlen.  
Was bauen Sie?

## DAS GEHEIMNIS DER WOHLHABENDEN

Wissen Sie, was ca. 70 % aller sehr wohlhabenden Menschen dieser Welt verbindet? Glauben Sie, dass es eine akademische Ausbildung ist, dass sie geerbt oder gar in der Lotterie gewonnen haben? Nein, Sie haben Verantwortung übernommen und sind ihren eigenen Weg gegangen!

# DER EIGENE WEG

## DER TRAUM VON DER SELBSTÄNDIGKEIT

Viele Menschen haben entschieden, sich diesen Traum zu verwirklichen, Ihr eigener Chef zu sein – auch in den letzten Jahren und Jahrzehnten. Ca. 80 % davon haben diesen Traum allerdings innerhalb der ersten 5 Jahre ihrer Selbständigkeit wieder ausgeträumt.



Fragen Sie mal Freiberufler und Selbständige der unterschiedlichsten Branchen - aus Handwerk, Einzelhandel, Dienstleistung etc. Fragen Sie sie nach...

- ihren Anfangs-Investitionen und ihren Fixkosten
- ihren Verbindlichkeiten und Zinszahlungen
- ihren zunehmenden gesetzlichen Auflagen
- ihren Abgaben oder Außenständen
- ihrer Abhängigkeit von Auftraggebern
- ihrer immer komplizierter werdenden Buchhaltung
- ihren Personalproblemen
- ihrer Wettbewerbsfähigkeit
- ihren Werbekosten
- ihrem vorzufinanzierenden Warenlager

Die Liste ließe sich fortführen! Es ist für viele Nichtselbständige oft nicht vorstellbar, was alles an einer solchen Selbständigkeit hängt. Wer betroffen ist, weiß, wovon ich rede - ich selbst weiß es auch! Ich habe das alles hinter mir und dutzendfach bei anderen Menschen miterlebt.

**Ein eigenes Geschäft? Mit diesen Aussichten? Nein danke!**

## WELCHE MÖGLICHKEITEN GIBT ES NOCH?

### Erfinder, Visionäre

Manche Menschen (Erfinder, Visionäre) haben bahnbrechende Ideen! Können Sie sich z.B. auch nur ansatzweise vorstellen, was derjenige verdient, der den Drahtbügel erfunden und patentieren hat lassen? Oder nehmen wir *Bill Gates*, der – sich nicht beirren hat lassen, obwohl der Vorsitzende von IBM 1953 gesagt hatte: „Ich glaube es gibt einen Weltmarkt von insgesamt 5 Computern.“ ... die Liste ist lang!

Wenn Sie also solche Ideen, Zeit und Kapital haben, dann sind Sie schon ein Stück weiter. Konzentrieren Sie sich darauf und gehen Sie Ihren Weg! Wenn nicht – lesen Sie weiter ....

### Besondere Talente einsetzen

Oder haben Sie ein besonderes Talent? Toll – denn es gibt Bedarf an außergewöhnlichen Talenten.

Ob Sie nun besonders gut singen, tanzen, gestalten oder auch nur andere Menschen zum lachen bringen können; wenn Sie außergewöhnliche Begabungen haben, die kaum jemand anderes hat, hart daran arbeiten, sich disziplinieren und eine Marktlücke füllen, dann wäre das eine andere Möglichkeit. Wenn nicht – lesen sie weiter ...

Dann lassen Sie uns doch betrachten, was Menschen schon seit Jahrtausenden von Jahren machen, die auch nicht über diese Voraussetzungen verfügt haben aber dennoch wohlhabend wurden. Sie haben entweder etwas selbst produziert oder Handel betrieben – Waren bewegt.

**ES GIBT ALSO WEGE,  
ABER PRÜFEN SIE SICH ERST EINMAL!**

Machen Sie JETZT den Selbst-Test, ob Sie zu denen gehören, die immer davon reden, keine Chance zu haben oder zu denen, die wirkliche Chancen auch beim Schopfe packen würden.

Das hat in jedem Fall den Vorteil für Sie, dass Sie gleich entscheiden können, ob es wirklich für Sie Sinn macht weiter zu lesen oder ob Sie dieses Buch einfach zur Seite zu legen sollten.



**DENKEN SIE JETZT SORGFÄLTIG DARÜBER NACH**

Wenn es wirklich eine Möglichkeit für Sie gäbe, sich nebenbei ein EIGENES Geschäft und persönliche Unabhängigkeit aufzubauen und wenn alle nachfolgenden Kriterien erfüllt wären – würden Sie es gerne tun? Wären Sie bereit dazu?

- ohne Chef - der Chef sind Sie
- ohne ein Darlehen aufnehmen zu müssen
- ohne verkaufen zu müssen
- ohne Personal und Ladengeschäft
- ohne nennenswerte Fixkosten
- ohne Ihre Familie vernachlässigen zu müssen
- ohne die vielen negativen Begleiterscheinungen einer herkömmlichen Selbständigkeit
- mit freier Zeiteinteilung und Selbstbestimmung
- mit einem bewährten und etablierten Konzept
- mit lukrativen Einkommensmöglichkeiten
- mit Unterstützung durch andere
- mit einem seriösen Unternehmen
- mit der Möglichkeit nur mit Menschen zusammenzuarbeiten, die Sie mögen
- mit gutem Gefühl und innerer Überzeugung

Und? Wie sieht es aus?

Zu welchem Ergebnis sind Sie gekommen?

Wenn Sie wirklich bereit sind, etwas zu unternehmen, wenn Sie wirklich brennende Motive haben, dann dürfte doch die Frage nicht schwierig zu beantworten sein, oder?

Haben Sie sich entschieden weiter zu lesen?

## MUSS ICH – als Autor – NUN EIN SCHLECHTES GEWISSEN HABEN?

Es tut mir leid, aber ich habe Ihnen soeben etwas ganz Wesentliches für immer genommen:

Die Ausrede, nie eine machbare Chance für den Aufbau eines eigenen Geschäfts erhalten zu haben!

Motiviert oder ärgert Sie das?  
Ich sagte ja: Ich möchte Sie aufrütteln!

Sie werden nämlich erkennen, dass all die vorgenannten Kriterien in dem hier beschriebenen Geschäftskonzept definitiv gegeben sind - außer EINEM, das letztendlich nur Sie selbst sich verschaffen können.

## DAS GUTE GEFÜHL UND DIE INNERE ÜBERZEUGUNG

Ich bin allerdings sehr zuversichtlich, dass Ihnen das gelingt, nachdem Sie die folgenden Seiten aufmerksam gelesen und Ihre eventuell noch offenen Fragen geklärt haben.

## DAS GUTE GEFÜHL

Sie wissen welches Gefühl ich meine? Es ist ein Gefühl der Freude, des Vertrauens, der Zuversicht. Ein Gefühl, das von solchen Gedanken ausgelöst wird:

- ❖ *Endlich ein Weg für mich!*
- ❖ *Das ist es!*
- ❖ *Jetzt wird alles gut!*
- ❖ *Ich werde es ... zeigen!*
- ❖ *Jetzt geht es endlich in eine andere Richtung!*
- ❖ *Jetzt freue ich mich wieder auf meine Zukunft!*
- ❖ *Jetzt habe ich endlich wieder eine Perspektive!*
- ❖ *Das wird mein neues Leben!*
- ❖ *Ich bin begeistert und motiviert!*
- ❖ *Das kann ich!*
- ❖ *Ich werde nie mehr eine Bewerbung schreiben*
- ❖ ...



# WORUM ES GEHT

Auf den nächsten Seiten informiere ich Sie über eine etablierte, rechtlich einwandfreie und inzwischen 1000fach bewährte Geschäftsform mit Zukunft.

Es geht um einen Weg, Produkte zu bewegen, vom

**HERSTELLER** zum **ENDVERBRAUCHER**  
also um eine

**Vermarktungsform**  
Vermarktung = Marketing

Das Besondere an dieser Strategie liegt darin, dass zwar Produkte bewegt werden, die SIE aber nicht verkaufen.

## GRUNDLAGEN ZUM BESSEREN VERSTÄNDNIS

Jeder Hersteller von Produkten hat die Wahl, sich für die aus seiner Sicht ideale Vermarktungsform zu entscheiden.

Davon gibt es – grob zusammengefasst - eigentlich nur zwei mit jeweils einigen Varianten:

1. Zwischenhandel
2. Direktvertrieb

Diese wollen wir auf den nächsten Seiten etwas näher betrachten, um das hier beschriebene Konzept logisch und für Sie verständlich ableiten zu können.

## WORUM ES NICHT GEHT

Neben der Tatsache, dass in der heutigen Zeit keine funktionierende Vermarktung ohne Netzwerke jeglicher Art möglich ist, hat sich in den letzten Jahrzehnten eine Vertriebsform etabliert, die schon in ihrer Bezeichnung diesen Begriff trägt.

Die **Netzwerk-Vermarktung** oder **Network Marketing**

Es geht hier NICHT um die klassische Form des *Network Marketings*, mit dem viele schnell Gedanken verbinden wie:

- Verkaufen – an Freunde und Bekannte
- Schneeballsystem
- etc...

Im diesem *klassischen Network Marketing* geht es nämlich darum, Produkte einzukaufen und sie an andere Menschen wieder zu verkaufen - mit der Möglichkeit, sich wiederum weitere Verkäufer zu suchen und von deren Verkaufsumsätzen zu profitieren.

Das funktioniert – wenn seriös betrieben – auch hervorragend, aber nur für Menschen, die eben *gerne* verkaufen, überzeugen und präsentieren.

## AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Wir werden uns hier auch mit Netzwerk-Vermarktung beschäftigen. In unserer zunehmend globalisierten und vernetzten Welt gehört dieser Vermarktungsform unbestritten die Zukunft.

Die hier beschriebene Form ist eine effizientere Variante, die sich Anfang der 90er Jahre in den USA und Neuseeland begonnen hat zu etablieren und im Jahre 1999 auch in Europa und Asien Ihren erfolgreichen Siegeszug angetreten ist:

### Referral Marketing

Empfehlungs-Vermarktung  
Kurz:

### Empfehlungsmarketing

## NICHT VERWECHSELN

Viele Vertreter aus dem Bereich des *klassischen Network Marketings* verwenden fälschlicherweise den Begriff des *Empfehlungsmarketings* für ihre Arbeitsweise. Vielleicht weil es besser klingt? Es ist aber schlichtweg falsch.

## DER MARKANTE UNTERSCHIED

Der Unterschied beider Systeme liegt darin, dass im *klassischen Network Marketing* jeder Geschäftspartner – systemabhängig und systembedingt – in der Regel *verkaufen* muss. Anders im ausschließlichen Empfehlungsmarketing.

HIER MUSS NIEMAND EIN PRODUKT VERKAUFEN

Es wäre auch - kaufmännisch gesehen - unintelligent, denn...

Man kann im reinen  
Empfehlungsmarketing nicht am Verkauf verdienen!

Dazu bedürfte es nämlich einer **Handelsspanne**, also einer **Differenz zwischen Ein- und Verkauf!** Die gibt es hier nicht!

## VERKÄUFER (INNEN), SIE SIND HIER ALSO MÖGLICHERWEISE NICHT RICHTIG

...es sei denn, Sie lernen umzudenken.  
Wenn Sie leidenschaftlich gerne verkaufen, also aus der *Handelsspanne* Geld verdienen möchten, dann sind Sie hier leider an der falschen Stelle!

Eigentlich könnten Sie dann das Buch jetzt zur Seite legen.  
Geben Sie es jemandem, der genau das nicht gerne tut:  
**VERKAUFEN!**

Das sind übrigens ca. 95 % der Menschen – und das ist wiederum der Grund für den Erfolg des Systems *Empfehlungsmarketing*.  
Denn, was so ziemlich alle Menschen gerne tun, ist etwas zu empfehlen, von dem sie selbst überzeugt sind.

So nach dem Motto: „*Ich weiß etwas, was Du noch nicht weißt, und wenn ich Dir davon erzähle, dann hätte ich gerne ein wenig Anerkennung dafür.*“  
Sie auch? Sicher - tun wir doch alle gern. Ich auch.

*Aber wie kann man ein Geschäft aufbauen, in dem niemand etwas verkauft? Wo kein Umsatz, da kein Gewinn. Da muss es doch einen Haken geben? Das kann doch nicht funktionieren!*

## DER BERÜHMTE HAKEN

Sie haben natürlich Recht. Auch hier werden Produkte verkauft, aber nicht von IHNEN und auch nicht von MIR.



Und **JA, es gibt Ihn, den Haken! Es gibt sogar 3!**

### Der 1. Haken ...

liegt in der zu komplizierten Denkweise der Menschen.

### Der 2. Haken ...

ist deshalb – paradoxerweise – der, dass es schwierig ist anderen zu vermitteln wie einfach es ist.

### Der 3. Haken ...

ist die oft fehlende Eigenschaft an unternehmerischem Denken und Handeln vieler Menschen.

Dieser Haken könnten also SIE SELBST sein.

Viele Menschen neigen einfach dazu, diesbezüglich die Dinge komplizierter zu sehen als sie sind. Warum?

Sie sind über Jahrzehnte geprägt von der Erfahrung, dass man Geld nur durch jahrelange, harte Arbeit und mit intensivem Aneignen von Wissen verdienen kann. Es passt einfach nicht in ihr Denkmuster, dass Geldverdienen auch einfacher sein kann.

Wenn Sie, liebe(r) Leser(in) selbst dazu gehören, dann empfehle ich Ihnen, sich erst recht mit dem Folgenden zu beschäftigen, damit Ihre vorhandenen Bedenken auch wirklich bestätigt werden - oder nicht. Wir werden sehen.

Die Menschen unseres Teams kommen aus allen möglichen Branchen, Berufsgruppen und sozialen Stellungen.

*Akademikerinnen, Geschäftsleute, Freiberufler, Hausfrauen, Therapeuten, Angestellte, Künstler, Musikerinnen, Arbeiter, Ärzte, Rechtsanwälte, Beamte, Künstler u.v.m.*

### Warum erwähne ich das an dieser Stelle?

Deshalb, weil viele dieser Leute ebenso gedacht haben und anfangs sehr kritisch waren.

Heute haben Sie eine völlig andere Sicht der Dinge, weil Sie sich geöffnet, informiert und in der Praxis überzeugt haben.

Sie alle haben beschlossen, dass sie Ihr Leben anders gestalten möchten, nämlich **leichter, schöner, mit mehr Spaß.**

# EMPFEHLUNGSMARKETING

Empfehlungsmarketing ist eine Vermarktungsform, die auf einer Handlungsgrundlage beruht, welche die meisten Menschen im Alltag ohnehin laufend vollziehen: GUTES ZU EMPFEHLEN.

Haben Sie schon einmal einen tollen Film oder ein gutes Restaurant empfohlen? Was haben Sie dafür bekommen?

Ist es nicht so, dass Leute Ihrer Empfehlung oft gefolgt sind?  
Ist es nicht so, dass sie oft dankbar dafür waren?  
Ist es nicht so, dass dies fast JEDER MENSCH macht?  
Ist es nicht so, dass andere daran Geld verdient haben?  
Ist es nicht so, dass Sie selbst aber nichts davon hatten?

**Lassen Sie uns das doch einfach ändern!**

## EMPFEHLUNGSMARKETING ÜBERALL

Ich verzichte hier ganz bewusst auf die Nennung uns allen bekannter Großkonzerne, Internetanbieter, privater Fernsehsender oder Automobilclubs. „Freundschaftswerbung“ oder auch „Kunden werben Kunden“ – in vielen Zeitungen, Werbetexten etc. werden Sie angehalten, Empfehlungen zu geben.

Sie erhalten dafür eine Geldprämie, eine Gutscheine, einen Korkezieher, eine Flasche Champagner oder eine Kaffeemaschine.

Keiner dieser Anbieter bietet aber eine Möglichkeit zu einem dauerhaften und wachsenden Einkommen.  
**WARUM?** Weil bestimmte Grundlagen und Interessen fehlen

## GRUNDLAGEN FÜR FUNKTIONIERENDES EMPFEHLUNGS-MARKETING

- ✓ Höchste Qualität und Nutzen der Produkte
- ✓ Es müssen Verbrauchsprodukte sein
- ✓ Hohe Nachfrage – boomender Markt
- ✓ Ein gerechter und für jeden chancenreicher Vergütungsplan
- ✓ Absolute Zuverlässigkeit in der Auslieferung, Abrechnung und Vergütung
- ✓ Uneingeschränkter Verzicht des Herstellers auf andere Vertriebswege
- ✓ die Möglichkeit des Geschäftsaufbaus für jeden Interessierten

## ZUKUNFTSBRANCHE DER NÄCHSTEN 50- 60 JAHRE: DER MILLIARDENMARKT WELLNESS

Wir leben in einer Zeit, in der Themen wie Gesundheit, Prävention, gesunde Ernährung, Schönheit, Körper-Bewusstsein und –Pflege hohen Stellenwert haben. Wellness ist das Schlagwort – der Wellness- und Gesundheitsmarkt hat sich zu einem zig-Milliardenmarkt entwickelt und Fachleute prognostizieren diesem Markt Umsätze, die in den kommenden Jahrzehnten die magische Billion übersteigen werden. Egal ob Sie Tageszeitungen, Magazine oder Fernsehsendungen ansehen – sie erfahren von neuen Berufszweigen, allen möglichen „Light-Produkten“, von Urlaubsangeboten... WELLNESS ist überall!



## ZUSAMMENFASSUNG

### Tatsache 1:

Wir leben in einer Zeit, in der Millionen Menschen nach einer beruflichen bzw. finanziellen Lösung für Ihre Probleme suchen

### Tatsache 2:

Ca. 95 % der Menschen verkaufen nicht gerne und schon gar nicht an ihre Freunde und Bekannten

### Tatsache 3:

Geld kann nur verdient werden, wenn Waren bewegt werden

### Tatsache 4:

Es gibt verschiedene Vermarktungsformen

### 5. Tatsache

Der Wellness- und Gesundheitsmarkt ist ein Milliardenmarkt und einer der Märkte der Zukunft!

## Diese Tatsachen gilt es nun konzeptionell unter einen Hut zu bringen!

Lassen Sie uns drei Vermarktungsformen betrachten, um die vierte, die des *ausschließlichen Empfehlungsmarketings* gemeinsam, logisch und verständlich abzuleiten.

Sie werden staunen!

Es geht also um Wege, Produkte vom Hersteller zum Endverbraucher zu bringen – um Bewegung von Waren und Erbringung von Dienstleistungen.

## FORMEN DER VERMARKTUNG

Wir betrachten hier 4 verschiedene Hersteller hochwertiger Wellness- und Präventionsprodukte - 3 fiktive und Einen, den es wirklich gibt.

### Hersteller Nr. 1

...bringt seine Produkte über die **klassische Schiene des Zwischenhandels** zum Endverbraucher, also über den Groß- und Einzelhandel.

Er hat seine Kosten und seinen Gewinn. Das muss so sein! Allerdings gehen alleine die Werbungskosten teilweise jährlich in die Millionen! Und wer bezahlt die? Der Endverbraucher! Vom Hersteller gehen die Produkte (oft über Exporteur und Importeur) zum...

Großhandel
------------

Auch dieser hat seine Kosten und seinen Gewinn. Und wer bezahlt diese Kosten? Der Endverbraucher! Der Großhandel liefert dann weiter an den...

Einzelhandel
--------------

Auch hier: Kosten und Gewinn.  
Und wer bezahlt das? Der Endverbraucher!  
Und so bezahlt letztendlich der Endverbraucher den sog. *empfohlenen Verkaufspreis*: 100 %.

Diese Differenz zwischen Endverbraucherpreis und Herstellerkosten bezeichnen wir als **VERTRIEBSKOSTEN**

## Hersteller Nr. 2

... bringt seine Produkte über den **Direktvertrieb** an den Endverbraucher z.B. über Außendienstmitarbeiter, Verkäufer, selbständige Handelsvertreter Teleshopping, Katalog-Versandhäuser

Ich denke, es ist überflüssig zu erwähnen, dass auch hier diese Vertriebskosten für Werbung, Provisionen, etc. anfallen.

Einigen wir uns auf eine Größenordnung, die sich jeder vorstellen kann? Sagen wir z.B. 60 % Vertriebskosten. Also 60% bleiben auf der Strecke. (Es sind i.d.R. sogar meist mehr!)

## Hersteller Nr. 3

... bringt seine Produkte über den **Direktvertrieb in Form des klassischen Network Marketings** an den Endverbraucher. Die Mitarbeiter solcher Unternehmen haben – wie die Verkäufer von Hersteller 2 – auch Rabatte bzw. Einkaufsvorteile, die aber hier niedriger liegen. (20 – 45 %).

Den Rest der Vertriebskosten behält das Unternehmen nicht für sich, sondern verwendet sie für die Anwerbung und Ausbildung neuer Vertriebspartner. Diese Gelder werden an die gezahlt, die eben diese Arbeit tun: an eigene, selbständige Partner. Bewährt und – seriös betrieben – erfolgreich und etabliert.

Direktvertriebsleute verkaufen die Produkte an den Endverbraucher in Form von z.B. Hausbesuchen, Homepartys, Messen, teilweise auch in ihren zusätzlichen Einzelhandelsgeschäften oder kleinen Dienstleistungsbetrieben. Alle haben ihre Kosten und ihren Gewinn.

## Hersteller Nr. 4



### Und jetzt wird es genial!

Dieser Hersteller hat sich für einen völlig anderen Weg entschieden, nämlich den direkten Weg zwischen Produktion und Verbraucher; also – wenn Sie so wollen – den AB-FABRIK-VERKAUF, die reinste Form des DIREKTVERTRIEBS überhaupt!

Die Gründer dieses Unternehmens und Ihre Führungskräfte hatten schon 1982 begonnen, folgende Überlegungen anzustellen.

*Was können wir tun, um weltweit expandieren und unsere Umsätze stetig nach oben fahren zu können ...*

- *ohne Geld in teure Medienwerbung investieren zu müssen*
- *ohne die üblichen Risiken durch evtl. unzuverlässige Zwischenstationen einzugehen*
- *ohne Platzierungsgelder in Einzelhandelsketten bezahlen zu müssen*
- *ohne Menschen finden zu müssen, die uns größere Bestände abkaufen, Lagerhaltung betreiben um diese wieder zu verkaufen und auszuliefern und so*
- *ohne in den Verruf zu kommen, dass Menschen auf ihren Warenlagern sitzen geblieben sind, weil sie sich entweder überschätzt oder nicht konsequent genug gearbeitet haben (übrigens eines der Hauptprobleme im klassischen NWM)*

Sie waren beseelt von diesen Gedanken - und nicht nur von diesen. Es geht noch weiter:

*Und was könnten wir tun, um **gleichzeitig möglichst vielen Menschen** rund um den Globus Hilfe zur Selbsthilfe zu geben indem wir ihnen*

- *neue Zukunftsperspektiven geben*
- *eine Möglichkeit geben, wiederum anderen zu helfen*
- *helfen, sich selbst ein angenehmeres Leben aufzubauen ohne andere benutzen zu müssen*
- *zu Freiheit und Unabhängigkeit verhelfen*
- *die Möglichkeit geben, eine sinnvolle Arbeit zu tun, die das Miteinander und den Teamgeist fördert.*

Natürlich sind das auch gewinnorientierte Geschäftsleute. Sie heben sich aber wohltuend aus der Masse derjenigen ab, die Gewinne ausschließlich auf Kosten anderer realisieren.

Vielmehr haben sie schon vor langer Zeit erkannt, dass es sich langfristig auszahlt, anderen Menschen Hilfe zur Selbsthilfe zu geben.

**Lassen wir sie hier kurz zu Wort kommen:**

*“Wir möchten Menschen in aller Welt zusammenführen, bieten ihnen Produkte in höchster Qualität sowie die Möglichkeit, ein wertvolles und erfülltes Leben in Wohlstand und Gesundheit bis ins hohe Alter genießen zu können.“*

Das Ergebnis Ihrer Vision ist übrigens auch u.a. in dem Buch „*Wave 4, Network Marketing im 21. Jahrhundert*“ von Richard Poe beschrieben:

*... die Firma, die sie schufen, war dazu bestimmt, ein Modell für die Revolution der 4. Welle zu werden.*

*Der Gedanke war, **alle psychologischen Barrieren***

*abzubauen, die Network Marketing für viele*

***Menschen so schwer umsetzbar sein ließ.***

*Zuallererst würde es keine Einstiegsgebühren*

*für die Mitglieder geben ...*

*es gab weder hohe monatliche Umsatzvorgaben*

*noch gab es irgendeinen Druck, an*

*Freunde und Bekannte verkaufen zu müssen.“*

# DIE LÖSUNG

## Und so kamen sie zu folgenden Ergebnissen:

1. Wir werden aufhören, weiterhin Großhändler und in der Folge Drogerien, Apotheken, Therapeuten, Ärzte, Einzelhandelsgeschäfte etc. zu beliefern (dies taten Ihre Vorgänger und in der Folge sie insgesamt 56 Jahre lang - von 1936 bis 1992).
2. Wir werden unser Produktsortiment um hochwertige Produkte des täglichen Gebrauchs erweitern.
3. Wir geben Endverbrauchern die Möglichkeit, direkt bei uns zu bestellen und beliefern sie auch direkt.
4. Wir sparen somit einen Großteil der bisher angefallenen Vertriebskosten ein.
5. Wir verlangen weiter unsere Endverbraucher-Preise wie bisher (100%).
6. Wir behalten aber die Vertriebskosten-Einsparung nicht für uns, sondern investieren Sie in die effektivste und kostengünstigste Werbung: Die Mund-zu-Mund-Werbung /Empfehlung
7. Wir geben jedem unserer Endverbraucher (Kunden) die Möglichkeit, durch Weiterempfehlung nicht nur seine eigene Bestellung zu refinanzieren, sondern sich darüber hinaus auch ein wachsendes Einkommen zu schaffen.

Kurzum, Sie entschieden, diese eingesparten VERTRIEBS-KOSTEN nach einem noch zu entwickelnden Vergütungsplan auf all die Kunden zu verteilen, die ihre Produkte und/oder das Geschäfts-Konzept weiterempfehlen würden.

Das war damals absolut revolutionär und es dauerte Jahre bis zur endgültigen Lösung und lückenlosen rechtlichen Absicherung!

1992 war es dann soweit! In jahrelanger Arbeit hatten Sie einen ausgereiften Vergütungsplan für Empfehlungsgeber entwickelt. Aber nicht nur das!  
Weiter wurden geschaffen

- ✓ ein Computergesteuertes Abrechnungs-System
- ✓ eine ausgefeilte und zuverlässige Logistik
- ✓ eine täglich verfügbare Kunden- und Partnerübersicht für jeden Partner
- ✓ eine personalisierte Website mit Online-Shop

So entwickelte sich im Laufe der Jahre ein stetig wachsendes Netzwerk an Kunden und Geschäftspartnern, von denen keiner selbst Produkte verkaufen muss, sondern jeder in erster Linie die Produkte selbst verbraucht und sie oder die Geschäftsmöglichkeit z.B. in Form dieses Buches an andere weiterempfiehlt.

# DIE EINFACHE ERKLÄRUNG

Ich erkläre ihnen das gerne noch etwas konkreter und chronologisch an meinem persönlichen Beispiel:

1. Jemand hatte mir dieses Geschäftskonzept und die damit verbunden Produkte empfohlen.
2. Ich habe entschieden (...hatte ja nichts zu verlieren).
3. Ich habe beim Hersteller einige Produkte bestellt. (kann man ein Geschäft leichter starten?).
4. Bei Aufgabe der Bestellung habe ich die Kundennummer desjenigen angegeben, der mir diese LÖSUNG vorgestellt hat.
5. Durch meine Bestellung habe ich selbst eine Kundennummer erhalten.
6. Diese ist seitdem und für immer der Kundennummer meines Empfehlungsgebers zugeordnet.
7. Die Vertriebskosten aus meiner Bestellung werden nach dem Vergütungsplan des Unternehmens verteilt.

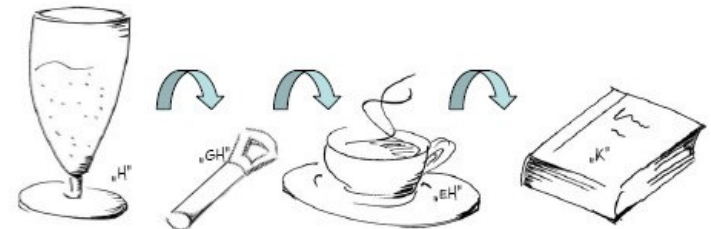
Das Prinzip des Empfehlungsmarketings ist – wie eingangs schon erwähnt – schnell und einfach in einigen Minuten zu erklären – egal an welchem Ort und zu welcher Zeit. Nehmen Sie einfach **4 beliebige Gegenstände** – und los geht's!

*H = Hersteller    GH = Grosshandel*  
*EH = Einzelhandel    K = Kunde bzw. Endverbraucher*  
*B = Berater im Direktvertrieb*

## Das Prinzip des Empfehlungsmarketings lässt sich überall sehr einfach mit vier Gegenständen erklären!

WIR HABEN INTERESSE GEWECKT UND WERDEN GEFRAGT: "WAS MACHST DU EIGENTLICH?"

ANTWORT: "DAS KANN ICH DIR GANZ EINFACH ZEIGEN. UM GELD ZU VERDIENEN MÜSSEN WAREN BEWEGT WERDEN UND DAFÜR GIBT'S MEHRERE MÖGLICHKEITEN."



„DAS HIER KENNT JEDER, DAS IST DER EINZELHANDEL. VOM HERSTELLER GELANGEN DIE WAREN ÜBER DEN GROSSHANDEL UND DEN EINZELHANDEL ZUM KUNDEN UND HIER (DABEI AUF „GH“ UND „EH“ ZEIGEN) WERDEN ETWA 60% VERDIENT.“



„DAS HIER KENNST DU BESTIMMT AUCH, DAS IST DER DIREKTVERKAUF. HIER VERKAUFT DER HERSTELLER AN EINEN SELBSTÄNDIGEN BERATER UND DER VERKAUFT WEITER AN DEN KUNDEN. HIER VERDIENT DER BERATER DAS GELD.“



„NOCH EINFACHER IST DIE DRITTE MÖGLICHKEIT: DAS EMPFEHLUNGSMARKETING. DER HERSTELLER VERKAUFT SELBER AN DEN KUNDEN UND DER VERDIENT JETZT DAS GELD AUS DEM VERTRIEBSWEG - EINFACH DURCH SEINE WEITEREMPFEHLUNGEN! DAS IST DAS WAS ICH MACHE. GENIAL, ODER?“

# ETWAS GENAUER

## ICH BEZAHLE DIE VERTRIEBSKOSTEN

JA, ICH bezahle den Endverbraucherpreis (100 %), habe selbst also keinen Einkaufsvorteil! Den haben wie alle nicht! Auch Sie nicht! Wir kaufen – als Endverbraucher - ganz normal ein – wie in jedem Einzelhandelsgeschäft.

Der Vertriebskostenanteil aus meinem Einkauf wird an die Endverbraucher verteilt, die in der Empfehlungslinie vor mir stehen.

## MEIN EMPFEHLUNGSGEBER VERDIENT ALSO AN MEINER BESTELLUNG

Ist denn das nicht gerecht?! Für mich ja, denn mir ist es lieber, ich belohne andere Menschen für ihr Engagement als zu wissen, dass ein Großteil meines Geldes für Werbung ausgegeben wird.

Und ob Sie es glauben oder nicht:

Ich gönne das meinem Empfehlungsgeber auch, denn ohne ihn hätte ich diese geniale Geschäftsform und die herausragenden Produkte doch gar nicht kennen gelernt!

Nur so habe ich doch eine Berechtigung, auch von den Umsätzen MEINER Partner zu profitieren.  
Es ist ein Geben und ein Nehmen.

Ohne ihn wäre für mich doch alles so geblieben, wie es vor Jahren war:

*Konkurs! Hohe Verbindlichkeiten! Sorgen ohne Ende! Der Familie nicht das bieten können, was ich ihr gerne bieten wollte! Zukunftsängste! Finanzielle Abhängigkeit! Stress!*

All dies war für mich nach nur einigen Jahren erledigt. weil ich folgendes verstanden hatte:

Geld bringt man nicht dadurch in sein Leben, indem man ihm ständig nachläuft sondern dadurch, dass man sich in andere Leute investiert.

In diesem Geschäft werden Sie nur gut und dauerhaft Geld verdienen, wenn Sie verinnerlicht haben, dass es nicht nur um Sie, sondern auch um Andere geht.

## DIE VERTEILUNG IST PROZENTUAL BEGRENZT ...

Natürlich ist die Verteilung der Empfehlungsboni in der Tiefe prozentual begrenzt, nämlich auf diese 60% in unserem Beispiel. Anders geht es nicht. Das dürfte klar sein.

Die Gestaltung des Plans ermöglicht aber JEDEM die gleichen Chancen, gleichgültig zu welchem Zeitpunkt jemand das Geschäft beginnt.

So können z.B. Sie - bei entsprechendem Fleiß – auch erfolgreicher werden als viele derjenigen, die vor Ihnen in der Empfehlungskette liegen.

Das ist übrigens einer der wesentlichen Unterschiede zu illegalen Schneeball- oder Pyramidensystemen.

Dazu aber später noch mehr, denn ich weiß, dass dieser Punkt viele Leute beschäftigt – Sie auch?

# DAS FASZINIERENDE

## SIE BESTIMMEN IHR EINKOMMEN SELBST

Das daraus mögliche Einkommen ist praktisch grenzenlos, denn es steht Ihnen frei, unser Konzept und die Produkte so vielen Menschen zu empfehlen wie Sie es möchten – und je breiter Ihre 1. Ebene ist, desto mehr werden auch Ihre weiteren Ebenen in die Breite gehen.

Praktisch heißt das:

SIE BESTIMMEN IHR EINKOMMEN SELBST!

### Aber kein

### SCHNELL-REICH-WERDEN-SYSTEM

Das ist definitiv so, aber relativ schnell zu einem interessanten Einkommen zu kommen, ist bei entsprechendem Fleiß sehr gut möglich. Das bestimmen ausschließlich Sie bzw. die Qualität der von Ihnen ausgesuchten Partner.

### Sehen Sie es auch so?

Durch dieses Buch hat doch wirklich jeder die Möglichkeit Interessierte zu informieren, ohne selbst groß erklären oder argumentieren zu müssen.

- Niemanden beschwatzen
- Niemandem lästig werden müssen
- Niemandem etwas verkaufen müssen.
- Niemanden zu irgendetwas veranlassen müssen, das er von sich aus nicht selbst gerne tun würde!

Sind das nicht schöne Aussichten?

Ist das nicht eine angenehme Arbeitsweise?

## DAS IMMER WIEDERKEHRENDE EINKOMMEN

Jeder, der mit den Produkten mehr Wohlbefinden erreicht, wird sie sich monatlich liefern lassen und vor allem auch dann, wenn er sie praktisch kostenlos erhält bzw. Geld mit Empfehlungen verdient.

Das Geschäft stabilisiert sich DAMIT in SICH!

Das ist ja das GENIALE!

Und so haben Sie die Möglichkeit, sich im Laufe der Zeit ein **residuales** (immer wiederkehrendes) **Einkommen** aufzubauen, das auch dann fließt, wenn Sie später weniger oder gar nicht mehr arbeiten. Man sagt auch: Passives Einkommen.

Von passivem Einkommen kann man allerdings erst dann sprechen, wenn Ihr Geschäft eine gewisse Stabilität erreicht hat. Diese ist wiederum abhängig von der Qualität und dem Erfolg Ihrer Partner.

In den Genuss eines solchen residualen Einkommens kommen ansonsten nur:

- sehr reiche Menschen > durch Erträge aus Geldanlagen
- Komponisten, Filmemacher, Autoren > durch Erträge aus den Tantiemen

## GEMEINSAM AN EINER SACHE ARBEITEN!



Wäre es nicht schön, endlich gemeinsam an einer Sache und für die Ziele der Familie zu arbeiten?

Wenn Sie verheiratet oder in Lebensgemeinschaft leben, beschäftigen Sie sich **BEIDE** mit dem Thema! Arbeiten Sie gemeinsam daran. Hier gilt:  $1+1 = 11$

Wenn dies nicht möglich ist, dann holen Sie sich zumindest das wohlwollende Einverständnis Ihres Lebenspartners / Ihrer Lebenspartnerin. Wenn das nicht möglich ist – ehrlich? – dann wird es nicht ganz so leicht werden. Aber nichts ist unmöglich!



### **ÜBERALL UND JEDERZEIT – INTERNATIONAL**

Sie können mit diesem Geschäft an vielen Orten dieser Welt leben und arbeiten und Sie haben natürlich damit auch die Möglichkeit, sich sogar ein INTERNATIONALES GESCHÄFT aufzubauen!

Gleichgültig, in welchem Land Ihre Partner sitzen, Sie bekommen EINE Abrechnung und EINE Bonusüberweisung!

Egal, wo Sie sich aufhalten, auch im Urlaub, überall haben Sie auch die Möglichkeit, Ihr Geschäft mit Spaß zu erweitern, Menschen kennen zu lernen und ins Gespräch zu kommen.

### **VERERB – ODER ÜBERTRAGBARKEIT**

Vielleicht begeistert Sie auch die Möglichkeit, das einmal aufgebaute Geschäft später Ihren Kindern oder sonst jemandem übertragen zu können? Ja, auch das können Sie! Das ist übrigens – wenn es Sie interessieren sollte, eines meiner Hauptmotive! Sie können damit für die Zukunft Ihrer Kinder sorgen! Ist Ihnen das bewusst? **Erkennen Sie die Tragweite?**

### **UNTERSTÜTZUNG IST SYSTEMBEDINGT**



Unterstützung ist Konzeptgrundlage, ist systembedingt! Das ist kein leeres Versprechen, sondern einfach zwingend!

Wer Sie nicht unterstützt, hat das Geschäft selbst nicht verstanden.

Sie erhalten natürlich Unterstützung in Ihrer eigenen Entwicklung, in der Gewinnung von Partnern eben in allen geschäftsfördernden Bereichen. Denn Ihr Erfolg ist der Erfolg Ihrer UPLINE (das sind die Leute, die vor Ihnen in der Empfehlungslineie) sind. Es gibt Telefonkonferenzen, Seminare, Newsletter, einen Online Teampartnerbereich u.v.m. – neutrale Literatur und viele weitere Hilfsmittel.

An Unterstützung wird es sicher nicht fehlen. Wichtig ist, dass SIE diese auch annehmen und nutzen! Sie stehen hier auf einer 6-spurigen Autobahn. Sie müssen nur das Gaspedal durchdrücken!

### **EINFACHST UMZUSETZEN**

Verstehen Sie inzwischen, warum ich dieses Buch geschrieben habe? Ihr Empfehlungsgeber muss Ihnen dies alles nicht erklären, muss auch nicht argumentieren oder versuchen zu



überzeugen. Und genau diese Dinge müssen auch SIE in der Zukunft nicht tun!

Denn HIER steht doch alles beschrieben – zumindest das, was man für eine einfache Entscheidung braucht.

## ARBEITEN MIT SPASS UND GEGENSEITIGER UNTERSTÜTZUNG

Wir sind ein Team von haupt- und überwiegend nebenberuflichen Geschäftsfrauen und -Männern, die sich gegenseitig unterstützen.

Wo finden Sie das in der Geschäftswelt heutzutage sonst?

Können Sie sich vorstellen, welche tolle und angenehme Stimmung in so einem Team herrscht?

Ein Netzwerk von Menschen, die alle nach vorne schauen, einen gemeinsamen Weg gehen, sich gegenseitig unterstützen, wo jeder dem anderen den Erfolg gönnt!

Da wachsen Beziehungen, entstehen Freundschaften, da erfährt man Anerkennung, entwickelt man seine Persönlichkeit, hat Spaß miteinander, ja Spaß!

Stellen Sie sich das vor?

Unsere Teamnetzwerke und damit das gesamte Netzwerk werden in hohem Maße durch gemeinsamen Spaß getragen.

So organisieren viele Führungskräfte regional auch immer wieder gemeinsame Unternehmungen wie Reisen, Wanderungen, Parties, Persönlichkeitsentwicklungstage etc.!

## REISEN UND ANERKENNUNG

Einen zusätzlichen Teil des Gewinns investiert das Unternehmen in so genannte Incentives, d.h. besonders fleißige Partner kommen in den Genuss, z.B. in England 3 Tage unsere europäische Zentrale zu besichtigen, verbunden mit viel Spaß und Sightseeing in Cambridge.

Oder wie wäre es mit einem 5-tägigen Aufenthalt am Stammsitz in Arkansas/USA mit Super-Trainings, viel Spaß bei den sog. „Olympics“, Karaoke, Jet-Skiing u.v.m.



Der Höhepunkt ist eine **jährlich** stattfindende **Kreuzfahrt in der Karibik** – zusammen mit der Firmenleitung. Urlaub pur! Jedes Jahr!

Und dies alles nur dafür, dass man etwas für seine Gesundheit tut und fleißig seinem Geschäft nachgegangen ist, was doch ohnehin selbstverständlich ist, oder? Für Sie auch?



# HILFREICHE TIPPS FÜR SIE

## NICHT ÜBERZEUGEN – ÜBERZEUGT SEIN

Empfehlungsmarketing ist kein Geschäft des Überzeugens sondern des **Überzeugt-Seins**.

Das heißt, je stärker Ihre Überzeugung gewachsen ist, desto einfacher wird das Geschäft, desto mehr Menschen, werden sich Ihnen und Ihren Teampartnern anschließen.

Nur:  
Die Leute müssen informiert werden.  
Sie müssen eine Chance erhalten!

**Informieren** - ist das mit diesem Buch ein Problem?  
Nein, denn der Inhalt informiert – nicht SIE!  
Der Inhalt überzeugt (oder nicht) – nicht SIE!  
Die Produkte überzeugen – nicht SIE!  
Die pünktliche Abrechnung überzeugt – nicht SIE

## GEBEN UND NEHMEN

*Bringe DICH in ein Geschäftskonzept ein, empfiehl weiter, wovon Du überzeugt bist und hilf dem Anderen, eine Lösung kennen zu lernen, die ihn an die Realisierung seiner Wünsche und Erreichung seiner Ziele bringt!*

*Frage Dich nicht, was es Dich kostet, sondern frage Dich, was es Dir bringt.*

Fragen Sie sich aber nicht **nur**, was es IHNEN bringt, sondern verinnerlichen Sie, dass Sie Wohlstand und Glück nur dann in Ihr Leben bringen können, wenn Sie sich auch fragen, was es Anderen bringt

## Die entscheidenden Fragen müssen sein:

- Was haben andere Menschen davon, dass es SIE gibt?
- Welchen Nutzen können SIE anderen bringen?
- Wie können SIE das Leben anderer Menschen nachhaltig positiv beeinflussen?
- In welche Menschen können und möchten SIE SICH gerne investieren?

## Man Muss Menschen Mögen

Wenn Sie diese Haltung einnehmen und sie anderen Menschen und Ihrem Team vorleben, können Sie am Erfolg nicht vorbei! Das ist so!

Einzelkämpfer und Egoisten sind für dieses Geschäft nicht geeignet.  
Teamegeist und Menschennähe sind gefragt!

## **GEBEN SIE SICH GENÜGENDE ZEIT UND LASSEN SIE SICH VON UNS HELFEN**

Ein gut florierendes und wachsendes Geschäft baut man nicht in 1 oder 2 Monaten auf.

### **Empfehlungsmarketing ist wie die Natur:**

Wir müssen säen, gießen, pflegen!

Viele Samen gehen auf. Manche nicht.

Wer aber regelmässig *sein Feld bestellt*, der wird auch in den Genuss der reichen Ernte kommen.

## **Setzen Sie sich einen Zeitrahmen**

z.B.: 6, 12 oder 18 Monate!

Hat sich ihr Geschäft entwickelt und es macht Ihnen Spaß: Weitermachen! Logisch!

Haben sich Ihr Geschäftsverlauf und Ihr Einkommen nicht - wie von Ihnen geplant - entwickelt, dann analysieren Sie gemeinsam mit uns und lassen sich helfen.

Eines kann ich Ihnen schon in jedem Falle aus der Erfahrung und mit gutem Gewissen sagen:

Wenn Sie sich mit unserer Hilfe REALISTISCHE Ziele gesetzt haben, dann werden Sie diese auch erreichen und wenn nicht, dann haben Sie eben noch Erfahrungs- und Lernbedarf. Dann werden wir gemeinsam daran arbeiten.

Auch hier fliegen die gebratenen Tauben nicht vom Himmel. Suchen Sie immer nach Lösungen! Es gibt immer einen Weg - auch für Sie!

## **In unserem Geschäft sagt man:**

Sie können nur zwei Fehler machen um hier nicht erfolgreich zu werden.

Der Erste ist, gar nicht erst zu beginnen, der Zweite ist, zu früh aufzugeben.

## **TREFFEN SIE DIE EINFACHE ENTSCHEIDUNG**

Es geht einfach nur um die Entscheidung, sein Konsumverhalten in einigen Bereichen umzulenken, indem man Produkte nicht im Laden in den Einkaufskorb legt, sondern sie sich jeden Monat automatisch und - in der Regel portofrei - zuschicken lässt.

Ohne Verpflichtung bzw. Bindung - diese Begriffe existieren in unserem Geschäft nicht.

Jeder entscheidet zu jeder Zeit frei!

Jeder hat sogar ein 30-Tage-Rückgabe- und Rückerstattungsrecht!

Das Wesentliche, die Einfachheit, die Umsetzbarkeit, das Faszinierende, die Chance, die Risikolosigkeit, die positive Tragweite ... alles ist bis hierher erklärt. Die Fakten sprechen für sich!

Alleine diese Fakten reichen vielen Menschen, diese einfache Entscheidung zu treffen. Entscheiden Sie an dieser Stelle, ob Sie noch mehr Informationen brauchen. Wenn ja, lesen Sie weiter!

# IHRE MÖGLICHEN FRAGEN

## UM WELCHE PRODUKTE GEHT ES?

Empfehlungsmarketing mit dem Ergebnis eines laufenden, immer wiederkehrenden und wachsenden Einkommens kann – wie schon erwähnt - nur mit einer bestimmten Art von Produkten funktionieren:

VERBRAUCHSPRODUKTE von HÖCHSTER QUALITÄT

Denn: Produkte, die sich nicht verbrauchen, **müssen nicht** nachbestellt werden.

Produkte, mit denen man nicht zufrieden ist, **will man nicht** nachbestellen!

**Zum Sortiment gehören Produkte des täglichen Bedarfs**

- zur Zahnpflege; Körperreinigung und -pflege
- Hautpflege / Kosmetik
- Nahrungsergänzungen
- Shakes zur Gewichtsreduktion, -Aufbau bzw. – Kontrolle
- Energie-Drinks
- Spezifische, präventive Formeln für unser Wohlbefinden (z.B. für Herz, Kreislauf, Prostata, Gelenke, Hirn, u.v.m.)
- zur Darmsanierung
- zur gezielten Zellernährung und für den Zellschutz

Es geht also um Produkte, die der Steigerung des Wohlbefindens, der Energie, der Attraktivität und der Prävention dienen.

## WIE HEISST DER HERSTELLER?

Hier möchte ich der Person, die Ihnen dieses Buch empfohlen hat, nicht vorgreifen. Fragen Sie sie einfach danach. Sie werden alle gewünschten Informationen erhalten und sicherlich positiv beeindruckt sein!

Vielleicht hat Ihnen die Person aber ja auch schon Infos gegeben oder Unterlagen überlassen. Das entscheidet jeder Geschäftspartner des Unternehmens selbst. Ich bitte um Verständnis.

## WELCHES EINKOMMEN KANN ICH HIER ERZIELEN?

Für manche Menschen sind nebenbei monatlich 500.-€ schon eine Lösung, für andere bewegen sich diese Zahlen in ganz anderen Regionen. Ich möchte hier ganz bewusst nicht mit großen Zahlen locken.

Soviel aber sei gesagt, dass es auch Menschen im Empfehlungsmarketing gibt, die im Monat das verdienen, was überdurchschnittlich Verdienende auf dem sonstigen Arbeitsmarkt oder im Unternehmertum jährlich verdienen.

**Ihr Einkommen bestimmen Sie – wie gesagt - selbst.**

Stellen Sie sich einfach mal vor, jeder Geschäftspartner Ihres Teams und jeder ausschließliche Produktnutzer würde im Durchschnitt für 100.-€ Produkte bestellen und Sie hätten einen durchschnittlichen Bonus an deren Bestellung von 10% ... Muss ich Ihnen das vorrechnen?

**Anzahl der Partner Ihres Teams x 100 € x 0,10**

Entscheiden Sie selbst,  
wie viele Partner sie haben möchten.

## WOVON IST DIE HÖHE MEINES EINKOMMENS ABHÄNGIG?

- Von Ihrem Fleiß - klar
- Von der Anzahl der Partner
- Von der Qualität Ihrer Partner

Mit Qualität ist keine Bewertung des Partners als Mensch gemeint, sondern der Grad seiner Motivation zum eigenen Geschäftsaufbau!

Wenn Sie z.B. in Ihrer 1. Ebene 5 Leute haben, von denen keiner am Geschäft interessiert ist, sondern nur die Produkte genießt, dann ist das schön, aber es wird auch relativ wenig passieren.

Wenn Sie aber 5 Partner haben, von denen jeder selbst aktiv am Aufbau seines eigenen Geschäfts arbeitet, dann kommt Schwung und Wachstum rein. Verstehen Sie? Dann dupliziert sich das Ganze! Das meine ich mit Qualität.

Wir unterscheiden grob:

A-Partner	geschäftsorientiert, zielklar, aktiv
B-Partner	geschäftsorientiert, ein bisschen nebenbei
C-Partner	kein Interesse am Geschäft, ausschließliche Produktnutzer

Es ist einfach. Das können viele Menschen, also ist es duplizierbar. Und was duplizierbar ist, führt zu Wachstum.

## GIBT ES BESTIMMTE BEDINGUNGEN?

Ja, die gibt es natürlich!

Die monatliche Abrechnung und die damit verbundene Bonusauszahlung erhalte ich nur, wenn ich in dem entsprechenden Monat auch Produkte bestellt habe, also *aktiv* war. Die Einen bestellen mehr die Anderen weniger. (Der Durchschnitt dürfte so bei ca. 100.-€ liegen)

Mit ein bißchen Fleiß am Anfang ist die eigene Bestellung aber relativ schnell durch Empfehlungsboni zurück zu verdienen. Das bedeutet: **Wellness- und Prävention zum Nulltarif!**

## MUSS ICH ALSO PRODUKTE BESTELLEN?

Müssen Sie nicht! Das entscheiden ganz alleine Sie. Wir sind ein Selbstbesteller-Netzwerk. Wenn wir schon nicht verkaufen, dann haben wir nur eine Möglichkeit für Umsätze zu sorgen, indem wir sie selbst produzieren. Wo sollen sie sonst herkommen? Wer kann an „keinen Umsätzen“ beteiligt werden?

## MUSS ICH DANN JEDEN MONAT BESTELLEN?

Nochmal: Verabschieden Sie sich von „Müssens“ – Sie KÖNNEN! Jeder, der sich einen Anspruch auf Empfehlungsboni aufgebaut hat, erhält diese allerdings nur in den Monaten, in denen er/sie auch selbst aktiv war, d.h. selbst eine Bestellung von mindestens 40 Punkten getätigt hat (das sind ca. 75.- €).

Damit man die Bestellung nicht vergisst, arbeiten wir mit einem automatischen Versand-System mit Preisvorteil. Nicht zu verwechseln mit einem bindenden Abo!

Die Zustellung kann man JEDERZEIT ändern, stoppen, neu aufnehmen. Ein kostenfreier Anruf genügt.

### **Jetzt frage ich Sie:**

Wenn Sie die Refinanzierung Ihrer Bestellung durch verdiente Boni erreicht haben, würden Sie dann einen Grund haben, die Produkte nicht weiter beziehen und nutzen zu wollen?  
Natürlich nicht! Warum auch?

### **UND WENN ICH DAS NICHT WILL?**

Dann sollten Sie es einfach lassen.  
Wer nicht will, der hat schon!

Es geht um IHRE LÖSUNG und um IHRE Zukunft!

Wissen Sie, dass in Deutschland geschlagene 27 Millionen Menschen Woche für Woche ihr Geld zur Lottoannahmestelle tragen? Für eine Chance von 1:14 Mio.!  
Ist das nicht unglaublich?

### **Günstiger geht es nicht**

Hier müssen keine Lizenzgebühren, keine Gebühren für all die vielen Service-Leistungen, die das Unternehmen bietet, bezahlt werden.

Ich kenne keine einfacheren und faireren Bedingungen in der Geschäftswelt.  
Das kann ich drehen und wenden wie ich will!

### **WIE BRINGE ICH MEIN GESCHÄFT ZU WACHSTUM?**

Durch Duplikation. Nehmen wir an, Sie können mit diesem Buch nur 3 Menschen die Qualität der Produkte und die Chance zum eigenen Geschäftsaufbau verdeutlichen.

Warum sollte diese einfache Aufgabe nicht auch wiederum jeder dieser 3 Partner lösen können?

### **Die Kraft der Duplikation**

Dann lassen Sie uns mal duplizieren!

$$3 \times 3 = 9 \quad 9 \times 3 = 27 \quad 27 \times 3 = 81$$

Wie könnte Ihr Team wachsen? 3, 9, 27, 81, 243, 486 ...  
**oder nehmen wir die 5** 5, 25, 125, 625, 3125, .....

### **Haben Sie es erkannt?**

Unsere Aufgabe besteht also nicht vordergründig darin, selbst Massen an Partnern/Produktnutzern zu gewinnen, sondern vor allem darin, direkt gewonnenen, motivierten Partnern zu helfen, sie zu unterstützen und dafür zu sorgen, dass auch sie möglichst schnell zumindest zur Refinanzierung ihrer Produkte gelangen.

### **JA, die Praxis sieht manchmal anders aus**

Es wird Leute in Ihrem Team geben, die total begeistert beginnen und – aus welchen alltags- oder umfeldbedingten Gründen „das Handtuch schmeißen“.

Na und? Gibt es nicht genügend Potential in unserem Lande – respektive in Europa? Da leben 320 Millionen Menschen.

Es wird aber auch Leute geben, denen Sie fast nichts zutrauen und die das Geschäft vorantreiben werden, wie Sie es nie für möglich gehalten hätten. Das ist die Erfahrung in der Praxis!

Natürlich gibt es auch Menschen, die am Geschäftsaufbau nicht interessiert sind – und das sind nicht wenige - die aber seit Jahren begeistert und überzeugt die Produkte nutzen!  
Sie machen schätzungsweise sogar ca. 70% aus!  
z.B. meine Mutter, mein Bruder, drei meiner Freunde!

Jeder Partner hat in der Regel 2, 3, 4 Menschen, die ihm nahe stehen, und von denen er einfach möchte, dass sie die Produkte für Ihre Gesundheit nutzen – nicht aus geschäftlichen Gründen!

Wenn Sie diese Beweggründe noch nicht haben – auch kein Problem. Ist ja nicht Bedingung.

Wenn Sie allerdings die Wirkung der Produkte für sich selbst erkannt haben, werden Sie automatisch dem einen oder anderen das Produkt empfehlen.

Wenn Sie fünf wirklich fleißige und motivierte Partner haben, die aktiv und konsequent an ihrem Geschäftsaufbau arbeiten, dann geht es steil nach oben.

## WIE WERDEN DIE BONI PROZENTUAL VERTEILT?

Zum leichteren Verständnis nehmen wir hier an:  
SIE hätten MIR die LÖSUNG empfohlen

Der Vergütungsplan, der auf einem internationalen Punkte-System beruht, (jedes Produkt hat einen definierten Punktwert) sieht in den ersten 4 Ebenen wie folgt aus:

ICH wäre dann sozusagen Ihre 1. Ebene  
Die Partner, die ich gewinne, sind IHRE 2. Ebene u.s.w.

### Dann erhalten Sie jeden Monat

5% an den Punkten Ihrer 1. Ebene  
25% an den Punkten Ihrer 2. Ebene  
10% an den Punkten Ihrer 3. Ebene  
3% an den Punkten Ihrer 4. Ebene

Die Vergütung in den weiteren, tieferen Ebenen ist etwas erklärungsbedürftiger. Der Plan ist jedenfalls so konzipiert, dass Sie bei entsprechendem Fleiß - mit dann jeweils - geringeren Prozentpunkten - auch an vielen weiteren Ebenen profitieren.

Schwierig zu verstehen?

Es ist hier nicht entscheidend, den Plan sofort im Detail zu verstehen. Wichtig ist, dass er funktioniert und gerecht ist, dass Sie jeden Monat Ihre cent-genaue Bonusabrechnung und den Bonus auf Ihrem Konto haben und dass dieser Bonus wächst und wächst ...wächst...! Natürlich wird Ihnen der Plan auf Wunsch detailliert erklärt.



## **WIE KANN ICH PARTNER GEWINNEN?**

Natürlich ist es nahe liegend, dass man etwas, von dem man begeistert und überzeugt ist, in erster Linie den Menschen empfiehlt, die man kennt und gern hat.

Aber es gibt auch Tausende von Möglichkeiten und Situationen, wie man diesbezüglich mit anderen Menschen ins Gespräch bzw. zum Thema kommen kann, ohne lästig, aufdringlich sein zu müssen (das wollen wir selbst nicht) und es wird im Laufe der Zeit zu einem Kinderspiel und macht immer mehr Spaß!

### **Eine kleine Kostprobe?**

Nehmen wir doch gleich einmal eine Situation, in der Sie jemanden soeben kennen gelernt haben:

Man unterhält sich so ...

*Was machen Sie denn beruflich, wenn ich fragen darf?*

(In der Regel kommt die gleiche Frage zurück)

### **Und was machen Sie?**

*Im Hauptberuf bin ich (Mutter, Dachdecker, Arzt, Ingenieur,...), aber in den letzten Jahren ....*

*....und deshalb arbeite ich auch an einem zweiten Standbein, das mir wesentlich mehr Spaß macht, weil ich es für das schönste und zukunftsreichsten Geschäft der Welt halte!*

(Punkt! Abwarten! Wenn nichts kommt, Thema wechseln)

### **Und was ist das für ein Geschäft?**

*Ich zeige anderen Menschen mit Hilfe eines kleinen Buches, wie sie mehr Geld verdienen, mehr Zeit gewinnen und zu mehr Lebensqualität gelangen können.*

(Punkt! Abwarten! Wenn nichts kommt, Thema wechseln)

### **Und was ist das für ein Buch?**

*Es heißt: DIE LÖSUNG! Sollten Sie unbedingt mal lesen! Ist hochinteressant – gerade in der heutigen Zeit!*

*(Punkt! Abwarten! Wenn nichts kommt, Thema wechseln)*

### **Und bei jeder weiteren diesbezüglichen Frage:**

*...steht alles in diesem Buch...!*

....und jetzt will Ihr Gegenüber das Buch haben oder nicht!  
Und wenn nicht – kein Problem! Wechseln Sie einfach das Thema!

Kein Mensch wird so das Gefühl haben, dass SIE etwas von IHM wollen! Sie wollen auch tatsächlich nichts von dem anderen!

Auch ICH will übrigens nichts von IHNEN. Auch Ihr Empfehlungsgeber nicht! Wir haben fest in uns verankert, dass Empfehlungsmarketing ein SELEKTIONSPROZESS ist. Der EINE will - der ANDERE nicht!

Wenn Sie sich also nicht für die Zusammenarbeit entscheiden können, dann ist das für uns kein Problem. Dann ist es eben so! Andere wiederum werden es tun! Aber freuen würden wir uns natürlich – keine Frage!

### **Zurück zu unserem Dialog:**

Sie könnten aber auch „ganz natürlich“ weitermachen:

*Haben Sie auch schon manchmal über (ein zweites Standbein/ eine geschäftliche Alternative/ ein Zusatz-Einkommen) nachgedacht?*

oder: *Wie läuft es denn bei Ihnen so?*



### **Na ja, es geht so! Ist alles nicht mehr so einfach ...**

*Ja, da haben Sie Recht. Das sehe ich genauso. Alles nur noch ein Kampf und ein Gerangel!*

*Und deshalb habe ICH beschlossen, das nicht länger so mitzumachen. Man wird ja auch nicht jünger!*

(Punkt! Abwarten! Wenn nichts kommt, Thema wechseln)

### **Wie meinen Sie das? Was machen Sie denn dagegen?**

*Ich habe da – wie gesagt - vor kurzem dieses Buch in die Hand bekommen, das mich mal so richtig wachgerüttelt hat,*

*Sollten Sie echt mal lesen! Ist hochinteressant!*

(Punkt! Abwarten! Wenn nichts kommt, Thema wechseln)

Verstehen Sie:

Wichtig ist, dass Sie bei allem, was Sie tun,  
davon überzeugt sind, dass es das Richtige ist.

Wenn wir diese Überzeugung (noch) nicht haben,  
dann sollten wir sie uns eben verschaffen.

Es wird mit der Zeit immer mehr  
Spaß machen und lockerer gehen!

### **Möchten Sie Empfehlungsprofi werden?**

Sie können im Laufe der Zeit auch zum Profi werden.

Wenn Sie mehr über solche Möglichkeiten erfahren möchten, wie man *zum Punkt* kommt, ohne beim Gegenüber ein Gefühl auszulösen, das so lauten könnte: „Der will etwas von mir“ und in dieser Beziehung zum Profi werden möchten.... Kein Problem!

Sie glauben ja gar nicht, wie es Spaß machen kann, sich in dieser Beziehung weiter zu entwickeln und fast ein Spiel daraus zu machen! Außerdem: HOCHINTERESSANT!

### **Der Universalschlüssel**

Wenn Sie möglichst viele Menschen erreichen möchten,  
dann brauchen Sie einen Schlüssel,  
der in möglichst viele Schlösser passt. Richtig?

### **Es gibt verschiedene Ansätze**

#### **Ansatz 1:**

Sie sprechen mit Menschen über Ihre Produktbegeisterung!  
Aber können Sie diese am Start Ihres Geschäftsaufbaus schon haben? Nein! Denn auch Sie werden - wie die meisten von uns – erst im Laufe der Zeit die Produktüberzeugung erlangen.  
Wenn es nicht so wäre, würde das Netzwerk nicht ständig wachsen. Logisch, oder?

#### **Ansatz 2:**

Sie sprechen mit Menschen über eine Einkommens-Möglichkeit. Das wird zwar viel mehr Leute interessieren – birgt aber die „Gefahr“, dass sich das Netzwerk zu geldorientiert entwickelt. Das kann und darf es nicht sein!

#### **Ansatz 3:**

Sie interessieren sich aufrichtig für andere Menschen, deren Problemstellungen und Ziele und empfehlen Ihnen, sich mit einer LÖSUNG zu beschäftigen.

Sie werden in diesem Geschäft nur dann  
dauerhaften Erfolg haben, wenn Sie ALLES interessiert:

1. Produkt      2. Geschäft      3. Die Menschen

## **Nochmal ganz deutlich:**

*Wir wollen und werden KEINEN MENSCHEN dazu veranlassen, Waren nur deshalb abzunehmen oder anderen Menschen die Abnahme von Produkten zu empfehlen, weil dadurch Provisionen verdient werden.  
Wenn jemand keinen Sinn darin sieht diese Produkte zu nutzen und bei unserem Partnerunternehmen zu bestellen, dann soll er es eben ganz einfach lassen!*

## **UND WENN ICH DAS NICHT SCHAFFE?**

Der beste Tipp, denn ich Ihnen geben kann ist der:  
Stellen Sie sich diese erfolgsblockierende Frage erst gar nicht.

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen. Wege entstehen beim Gehen.
---

Aber nehmen wir den Fall an, der Sie beschäftigt:

Was ist, wenn Sie nur von unmotivierten Menschen oder Ignoranten umgeben sind, oder, oder... und es funktioniert für SIE tatsächlich auf Anhieb nicht! Was ist dann?  
Dann würde ich Ihnen aus meiner Erfahrung heraus empfehlen, sich mit anderen Menschen zu umgeben, umzusehen, Menschen die noch Wünsche haben, die nach einer LÖSUNG suchen.

Und wenn Sie das nicht wollen, dann gehören Sie eben zu den Leuten, die dieses Geschäft nicht aufbauen können.  
Dann ist das eben so! Daraus müssen wir doch kein Hehl machen!

Und was haben Sie dann verloren? Nichts. Sie haben etwas für Ihre Gesundheit getan.  
Sie überlegen einfach, ob Sie die Produkte weiterhin beziehen wollen weil Sie auch davon begeistert sind!  
Sie müssen ja nicht! Sie dürfen! Das ist doch fair, oder?

## **WAS RISKIERE ICH MIT MEINER ENTSCHEIDUNG?**

Wie gesagt: NICHTS, außer vielleicht die schmerzliche Erfahrung, dass Sie sich auf sich selbst nicht verlassen können – und diese Erfahrung kann eine sehr wichtige für Sie sein, weil Sie diese Tatsache dadurch vielleicht ändern können!

# GANZ SPEZIELL

## GESCHÄFTSLEUTE, UNTERNEHMER

Wenn es Ihnen und Ihrem Unternehmen gut geht – herzlichen Glückwunsch.

Aber vielleicht haben sie ja auch den Wunsch nach mehr Zeit für Ihre Familie und weniger Stress.

Vielleicht kennen Sie ja auch Menschen, denen es nicht so gut geht wie Ihnen. Wäre es nicht fair, ihnen diese Lösung zu zeigen?



Ich selbst war 1995 nach meiner Pleite in dieser Situation und ich bin heute zutiefst dankbar, dass mir jemand diese Möglichkeit nahe gebracht hat – trotz meiner anfänglichen Skepsis.

**Ein Tipp:** Sollten Sie selbst auch in einer ähnlichen Situation sein, dann machen Sie nicht den Fehler, dieses Geschäft zu unterschätzen – in jeder Hinsicht!

### Warum sage ich das?

Ich habe in den letzten 10 Jahren so viele Geschäftsleute, Freiberufler, Akademiker, leitende Angestellte, ehemalige Industriemanager etc. erlebt, die situationsbedingt starke Motive hatten, etwas zu verändern, weil es Ihnen – reden wir Fraktur – aus den verschiedensten Gründen einfach schlecht ging. Sie mussten erkennen mussten, dass alles ganz anders gekommen ist, als sie es sich vorgestellt hatten, dass es so nicht weitergehen kann bzw. sie keine Perspektiven mehr haben. Sie haben Ängste, Sorgen, bekommen Herzinfarkte, werden mut- und kraftlos, beginnen an sich und allem zu zweifeln, fangen an zu trinken, Beziehungen gehen kaputt...

Die einzige Sorge, die viele dann haben, könnte man so beschreiben:

*Was sollen denn die Leute denken? Ich kann doch jetzt nicht plötzlich etwas anderes machen? Mein Image, mein Ruf, mein Ansehen...!*

*Und dann noch etwas tun, von dem andere sagen könnten, dass es sich um so ein Hausfrauengeschäft handeln könnte ... Nein, das geht einfach nicht.*



In dem Buch „Tu Dir was Gutes“ (siehe Buchende) schreiben Menschen verschiedenster Altersklassen und Berufsgruppen eindrucksvoll über Ihren persönlichen Werdegang, ihren Weg zum und ihre Erfahrungen mit vernetztem Marketing. Diese Biografien sollten Sie mal lesen! Das wird Ihnen helfen!

Sich in dieses hier beschriebene Geschäft zu investieren, wird Ihnen ganz neue, ungeahnte Möglichkeiten eröffnen und Sie werden – das ist ein Versprechen – mit der richtigen Einstellung im Laufe der Zeit erkennen, wie töricht es war, sich nicht schon längst damit beschäftigt zu haben. Unterhalten Sie sich doch einfach mit Leuten Ihresgleichen, die in unserem Geschäft bereits erfolgreich sind. Sie werden staunen und eine ganz neue Sicht der Dinge erhalten.

### Der Unternehmer-Traum

Stellen Sie sich mal vor, Sie leiten ein Unternehmen, in dem Sie – nehmen wir mal an – ca. 50 hauptberufliche und 950 nebenberufliche, selbständige Partner führen. Ein Unternehmen also mit 1000 Arbeitsplätzen, die SIE mitgeschaffen haben.

Keiner Ihrer Partner ist, was die Bestimmung seiner Arbeitszeit und seines Wunscheinkommens anbelangt, begrenzt. Jeder darf

und kann soviel arbeiten und soviel Einkommen erzielen wie er möchte.

Keiner dieser Menschen ist aber bei Ihnen angestellt. Jeder ist, wenn Sie so wollen, freiberuflicher Mitarbeiter von Ihnen und Sie sind an der Produktivität all dieser Menschen beteiligt, weil Sie diese Leute ausgebildet und gefördert haben.

Stellen Sie sich weiter vor, Sie können Ihr Team jederzeit erweitern und damit Ihre Produktivität und Ihren Unternehmensgewinn beliebig steigern.

Im Laufe der Zeit haben Partner Ihres Teams selbst Führungsaufgaben übernommen und bilden - ohne Ihr persönliches Zutun - selbständig neue Partner aus, an deren Produktivität Sie ebenfalls - und zwar lebenslang - beteiligt sind.

.... kein Unternehmen, in dem Leute, weil sie vielleicht krank oder unmotiviert sind, einfach nicht zur Arbeit kommen und trotzdem weiterhin von Ihnen bezahlt werden wollen.

Nein, Sie haben mit der Bezahlung Ihrer Partner überhaupt nichts zu tun, auch nicht mit einem Arbeitgeberanteil an



Sozialabgaben, geschweige denn mit Lohnbuchhaltung und eben allem, was sonst mit der Leitung eines Unternehmens verbunden ist.

Produktionsstätten? Lagerhalle? Vergessen Sie es!

Für all diese Bereiche haben Sie ein anderes, zuverlässiges Unternehmen beauftragt, das sich um alles kümmert - auch um die Abrechnung, die pünktliche, leistungsgerechte Entlohnung für Sie und Ihre Mitarbeiter, eine Umsatz- und Partnerübersicht etc.

Sie können sich ausschließlich auf die Erweiterung Ihres Unternehmens und die Befähigung und Weiterbildung Ihrer Partner konzentrieren. Das nennt man Effektivität!

Ihre Partner werden Sie anerkennen und Ihnen für die Eingliederung und Unterstützung dankbar sein!

Dem anderen Unternehmen müssen Sie für all diese Leistungen nichts bezahlen. Es erwartet nur, dass Sie regelmäßiger Kunde sind und ihm helfen, seinen Partner- und Kundenstamm durch Ihre Weiterempfehlung zu erweitern und zu führen!



**Das ist kein Traum! Das ist unser Geschäft!**

Tun Sie es! Sie werden niemals mehr auf die Idee kommen, irgendein anderes Geschäft aufzubauen!

## **FRAUEN – DIE BESSEREN NETWORKER!**

Was haben Frauen in Ihrem Leben nicht alles für Kämpfe auszufechten? Ja, das ist meine Überzeugung! Sie sind – trotz Emanzipation - immer noch sehr benachteiligt, schon alleine aufgrund ihrer sozialen Rolle.

Viele haben zugunsten der Familiengründung Ihren Job aufgegeben oder auf Familiengründung zugunsten des Jobs verzichten müssen!

Die Schwangere, die Gebärende, die Erziehende, die Haushälterin, die Managerin der Familie und Pflegerin des sozialen Umfeldes, die Mitverdienerin, weil es oft hinten und vorne nicht reicht, die Hausaufgaben-Betreuerin, die Seelsorgerin, die Schlichterin, die in vielen Fällen Zuständige für die Beziehung bzw. Pflege der Alten, die oft nicht Ernstgenommene, die immer häufiger Allein- Erziehende...



Es ist einfach unglaublich, welche Belastungen sehr viele Frauen in der heutigen Zeit tragen müssen.

Dadurch, dass sie lange Jahre mit der Erziehung der Kinder verbracht hatten, konnten sie oftmals ihren eigenen Bedürfnissen nicht nachgehen.

Wenn sie dann allmählich das Bedürfnis und den zeitlichen Freiraum entwickeln, wieder mal mehr an sich selbst zu denken, an ihrer Persönlichkeit zu arbeiten, sich auf die Suche nach Ihrem Selbstwert zu begeben, tun sich schon die nächsten Hürden auf .

Und kommt dann eine Hausfrau, Ehefrau und Mutter gar noch auf die Idee, sich ein eigenes Geschäft aufbauen zu wollen, dann haben nicht wenige Männer damit ein enormes Problem.

Statt genauer hinzusehen, die eigene Frau zu unterstützen und sich mit ihr zu freuen, wird angezweifelt, negativ geredet und „Mann“ zieht sich in die Macho-Ecke zurück.

In diesem Fall gebe ich den Männern den Tipp:  
*Schaut Euch an, was Eure Frauen tun! Denn an der Seite einer starken Frau sollte auch ein starker Mann stehen.*

In vielen Fällen sind Frauen gezwungen, schlecht bezahlte Jobs anzunehmen – teilweise sogar mehrere – und sich und ihre Arbeitskraft schamlos ausnutzen zu lassen.

Ich habe höchsten Respekt vor den Männern, die ihren Frauen Mut zusprechen, sie begleiten, sie motivieren, Ihnen Möglichkeiten einräumen, sich weiter zu entwickeln und auch die Vorstellung zulassen können, dass ihre Frau vielleicht sogar mal erfolgreicher sein könnte als sie selbst. Davor haben viele Männer – oft unbewusst – panische Angst!

Frauen sind in den meisten Fällen die sozial wesentlich kompetenteren Menschen als wir Männer. Das ergibt sich

schon alleine aus Ihrer sozialen Rolle und Ihrer wesentlich ausgeprägteren Emotionalität und emotionalen Intelligenz.

Genau deshalb sind Frauen normalerweise die besseren Networker als wir Männer

### **FREIBERUFLER – Z.B. MEDIZINER**



Immer zahlreicher finden auch sie sich im Empfehlungsmarketing. Ich habe schon viele Gespräche mit Ärzten geführt und kenne so einige ihrer Probleme! Ich weiß, dass viele von ihnen ihren hippokratischen Eid inzwischen zunehmend in Frage stellen **müssen!**

Ihr ursprünglicher Idealismus versiegt allmählich in wachsender Bürokratie, wahnwitzigen Vorschriften und Einschränkungen durch die Gesundheitsreform u.v.m. Der Patient muss immer mehr auf der Strecke bleiben. Sie arbeiten unglaublich viele Stunden in Ihren Praxen und Krankenhäusern bei gleichzeitigem Rückgang des Einkommens! Der Arzt ist heute gezwungen, mehr Geschäftsmann als Arzt zu sein!

Das ist es nicht, wofür er angetreten war!

### **ANGESTELLTE und ÖFFENTLICHER DIENST**

*Was sind die Gründe dafür, dass SIE dieses Buch lesen? Mobbing? Zu hoher Leistungsdruck? Die Angst vor dem Verlust des Arbeitsplatzes? Unausstehliche Vorgesetzte? Oder gehören Sie zu den vielen, die arbeiten und arbeiten und trotzdem jeden Monat mal grad so über die Runden kommen? Geld zum Sparen oder für Ihre Extrawünsche bleibt einfach nicht übrig.*



Das Dilemma vieler Angestellter liegt aus meiner Sicht vor allem in dem, was ich zu Anfang dieses Buches schon beschrieben habe:

Es sind diese vielfach seit Jahrzehnten gewachsenen und eingefahrenen Denkgewohnheiten und Abhängigkeiten, die in meist keinen Raum für Flexibilität lassen.

Tatsache ist, dass das Unternehmen, für das Sie - vielleicht schon seit 20 Jahren - arbeiten, auf den nationalen und internationalen Märkten bestehen muss und hohem Wettbewerbs- und Kostendruck ausgesetzt ist.

Um letztlich bestehen zu können, müssen Unternehmer mitunter auch harte Entscheidungen treffen, was auch bedeuten kann, dass Arbeitskraft preisgünstiger eingekauft werden muss. Im Klartext heißt das z.B. dass Arbeitsplätze in Deutschland abgebaut werden und in China oder Rumänien neu entstehen.

Auch Behörden unterliegen hohem Kostendruck - Arbeitsplätze werden häufig nur noch befristet vergeben. Weihnachtsgelder werden gestrichen. Beförderungen haben eher Seltenheitswert.

Worauf wollen Sie sich also verlassen?

Dass Ihr Chef ein Gutmensch ist und solche Entscheidungen schon nicht fällen wird oder dass Sie vielleicht mit etwas Glück in eine freie Planstelle bei Ihrer Behörde rutschen? Ich wünsche es Ihnen, aber verlassen würde ich mich an Ihrer Stelle darauf in keinem Falle.

Der sicherste Arbeitsplatz ist für mich der, den ich mir selbst geschaffen habe. Ich kann nur jedem empfehlen, über diesbezügliche Absicherung nachzudenken und zu handeln.

Überlegen Sie, wie lange Sie schon das Gleiche tun, Ihre Ziele vielleicht trotzdem nicht erreicht und auch keine realistische Aussicht darauf haben. D. h. die bisherigen Wege waren mäßig erfolgreich.

Nun ist es so, dass viele Menschen dann den Fehler bei sich selbst suchen: "Ich arbeite nicht genug", "Ich bin nicht klug genug", "Ich muss mich noch mehr anstrengen"....

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, dass der Fehler im System liegen könnte?

### **Das höre ich auch immer wieder mal:**

*Ich darf aber von meinem Arbeitgeber aus nichts anderes machen.*

Nach einem immer noch weit verbreiteten Irrtum glaubt die Mehrzahl von Arbeitgebern und Arbeitnehmern, dass, jedenfalls bei einem vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmer, eine Nebentätigkeit grundsätzlich verboten sei.

Tatsächlich gibt es kein generelles Nebentätigkeitsverbot. Eine Klausel im Arbeitsvertrag, die jedwede Nebentätigkeit untersagt, wäre wegen Verstoßes gegen das Grundrecht der Berufsausübungsfreiheit des Art. 12 I. GG nichtig.

Also wer wirklich will, der kann auch, wenn er den Mut hat, auf sein Recht zu bestehen.

### **JUNGE LEUTE**

Junge Leute hatten es bisher im Network Marketing besonders schwer! Sie werden leider zu wenig ernst genommen.



So nach dem Motto:

*Was willst du junger Hüpfen denn mir schon über ein Geschäft erzählen?*

Sie versuchen sich deshalb oft im Kreise der Gleichaltrigen und müssen zusätzlich leider – oft auch bei sich selbst – erkennen, dass andere Dinge sehr schnell wieder wichtiger sind. Es fehlt vielfach an Ausdauer, Focus, Geduld und an Reife. Aber wir waren doch vielfach nicht anders, oder? ☺

Wirklich ehrgeizige und reifere junge Leute können es aber schaffen, einige motivierte Menschen mit mehr Lebenserfahrung für Ihr Team zu gewinnen, vielleicht die Eltern, die Tante, den Opa, oder den Vater des Freundes ... Dann haben auch sie gute Chancen! Vielleicht gelingt es einigen ja mit diesem Buch!

#### **Tipp an die Lebenserfahreneren:**

Geben Sie jungen Leuten mehr Chancen!  
Sie könnten so viel tun!

#### **KÖRPERLICH BEHINDERTE**



Gerade für körperlich Behinderte ist unser Geschäft aus meiner subjektiven Sicht ein *wahrer Segen*, wenn sie es für sich erkennen. Gibt es in ihrer Situation vergleichbare

Alternativen, sich ein eigenes Geschäft aufzubauen? Ich kann mir keine vorstellen!

#### **ÄLTERE MENSCHEN, RENTNER, PENSIONÄRE**

Ich spreche Sie direkt an!

Sie können wahrscheinlich gar nicht erahnen, dass gerade Sie die allerbesten Möglichkeiten haben.

Sie haben die Möglichkeit, Ihre Zeit frei einzuteilen. Sie genießen in der Regel Respekt und Ansehen, Sie kennen Menschen, die in ähnlicher Lage sind. Was Sie sagen, wird anders angenommen als wenn das Gleiche ein junger Mensch sagt. Sie sind sog. Opinion Leaders = Meinungsbildner, d.h. Ihre Meinung hat Gewicht, weil Sie Respekt genießen.

Gerade SIE sind aus all diesen Gründen im Empfehlungsmarketing gefragt und wichtig.
---

Hier bekommen Sie die Anerkennung und den Respekt entgegengebracht, den Sie sich im Laufe Ihres Lebens verdient haben.

Hier fängt das Leben *mit 66 Jahren* wirklich noch mal an! Sie werden sich bei uns pudelwohl fühlen und auch vielen Gleichaltrigen begegnen, denn es tun viele Leute Ihrer Generation bereits!

Helfen gerade Sie, jüngeren Leuten einen Weg aufzuzeigen!

Erhöhen Sie Ihre Rente.

Bauen Sie Wohlstand im Alter auf.

Helfen Sie etwas aufzubauen, das Sie auch hinterlassen können.

Kommen Sie mit netten Leuten zusammen.

Bringen Sie Ihre Lebenserfahrung mit ein.





# ERFOLGSBLOCKIERER

Jeder neue Weg stellt uns auch vor neue Herausforderungen.

## **EINWÄNDE**

Die wesentlichste Herausforderung im Empfehlungsmarketing besteht darin, damit leben und umgehen zu lernen, dass Sie Menschen begegnen werden, die (noch) Einwände gegen dieses Geschäftskonzept vorbringen. Das ist nicht weiter tragisch, sondern nur verständlich. Neues ist für die meisten Menschen immer mit Zweifeln belegt. Tragisch wäre nur, wenn Sie sich dadurch von Ihrem Weg und Ihren Zielen abbringen lassen.

## **PIONIERARBEIT**

Ich denke doch, dass Sie dieses Buch nicht bis hierher gelesen haben, weil Sie gerne lesen, sondern weil Sie eine Lösung suchen, eine Veränderung herbeiführen möchten. Es geht also um etwas, oder?

Das Geschäftskonzept an sich ist einfach. Das haben Sie sicher erkannt. Kompliziert wird es nur – wie bereits erwähnt – durch die komplizierte und oft unflexible Denkweise vieler Menschen. Diese Hürden werden Sie nehmen, wenn Sie sich folgendes bewusst machen:

WIR SIND PIONIERE einer neuzeitlichen Arbeitsform  
in einer zunehmend globalisierten Welt.  
Pioniere hatten und haben es nicht immer leicht:



Politiker sprechen in Talkshows und Diskussionsforen immer wieder davon, dass *wir neue Arbeitsformen schaffen müssen*, aber da kommt nichts! Woher auch und wie auch?

Sehen Sie, mir blieben diese Pionier-Erfahrungen auch nicht erspart. Was glauben Sie, was ich mir vor Jahren alles habe anhören müssen. Ich habe viel nervliches und emotionales Lehrgeld bezahlen müssen. Aber ich wusste von Anfang an, dass mich niemand von meinem Weg abbringen würde. Gott sei Dank! Ich wusste einfach worum es für mich geht!

## **SIE HABEN ES WESENTLICH LEICHTER**

Sie haben den großen Vorteil von unseren Erfahrungen zu profitieren. Und deshalb haben Sie es wesentlich leichter. Beherzigen Sie die nachfolgenden Tipps. und es wird im Laufe der Zeit für Sie – sozusagen - zum Kinderspiel.

Für mich und viele meiner Partner ist der Beruf des Networkers im Empfehlungsmarketing zu einem völlig selbstverständlichen Beruf geworden - wie jeder andere. Nein, stimmt nicht ganz – er ist viel schöner. 😊

Nachfolgend werde ich auf alle aus meiner Erfahrung bekannten Einwände eingehen.

**Wichtig ist,**  
dass Sie das Geschriebene verinnerlichen.

**Wichtig ist NICHT,**  
dass Sie dies alles selbst wiedergeben können.  
Dafür haben Sie dieses Buch.



## **MANCHE MENSCHEN WERDEN VERSUCHEN SIE VON IHREM WEG ABZUHALTEN**

Mögliche Gründe (entweder / oder / und)

### **1. Unwissenheit, d.h. jemand hat**

- ungenügende Informationen
- sich selbst noch nie mit dem Thema ernsthaft beschäftigt und will das auch nicht
- die Meinung anderer ungenügend informierter Leute ungeprüft übernommen (der häufigste Fall)

### **2. Erfahrungen, d.h. jemand hat**

- selbst schon schlechte Erfahrungen im NWM gemacht
- oder von jemandem gehört, dass er solche gemacht hat
- selbst im NWM keine Erfolge verbuchen können
- „erst gestern“ einen Zeitungsbericht oder im Internet gelesen, eine Sendung gesehen, wo es hieß, dass ...

### **3. Sonstige Motive - gut gemeint, d.h. jemand will Sie**

- „vor einer Dummheit“ bewahren
- vor einem „illegalen Schneeballsystem“ schützen
- vor „hohen Investitionen“ bewahren

### **4. Sonstige Motive – bewusst oder unbewusst NICHT gut gemeint (Vorsicht - kann bitter sein) d.h. jemand will nicht**

- dass es Ihnen besser geht als ihm selbst
- dass Sie das anpacken, zu dem ... selbst nicht fähig ist
- dass Sie unabhängig von ... werden könnten
- dass Sie Ihre Zeit mit etwas anderem verbringen
- dass Sie etwas verändern, weil es für... vielleicht selbst unbequem werden könnte

- dass Sie es mit einfacheren Mitteln schaffen, erfolgreicher zu werden als ... selbst. dass Sie schlauer, cleverer, offener und flexibler sind
- dass Sie selbstbewusster werden könnten  
Selbstbewusste Menschen sind nämlich nicht immer bequem.

JA, die Motive können einerseits sehr verständlich und andererseits aber auch sehr hintergründig sein.

## **LERNEN SIE ZU UNTERSCHIEDEN!**

Sensibilisieren Sie sich für den wahren Grund, aber seien Sie nicht übersensibel!

Ich meine, lassen Sie sich, wenn Sie selbst überzeugt sind und ein gutes Gefühl haben, diese wichtige Faktoren auf Ihrem Weg zu einer positiven Änderung **IN KEINEM FALL** nehmen. Es sind die **ENTSCHEIDENDEN** Faktoren für Ihren Erfolg!

Gerade am Start Ihres Geschäfts ist das sehr wichtig. Nach einigen Wochen oder Monaten werden Sie Ihre eigenen positiven Erfahrungen gemacht haben und Sie werden, wenn Sie die Gelegenheiten nutzen, viele nette, seriöse, intelligente, überzeugte, erfolgreiche Menschen aus allen denkbaren Berufen und Branchen kennen gelernt haben.

Und genau diese Begegnungen werden Sie stabilisieren. Gehen Sie deshalb möglichst bald zu einem Meeting, einer Veranstaltung, an der Sie die Menschen treffen, die den gleichen Weg gehen. Sie werden sich bestätigt finden!

## ENTWICKELN SIE VERSTÄNDNIS FÜR KRITIKER

Die ehemals Kritischsten sind später die Überzeugtesten!  
Das zeigt sich immer wieder und es spricht für unser Geschäft!

Die Verhaltensweisen Anderer sind sicher oft auch für SIE im täglichen Leben ein Rätsel und sie können uns manchmal auch emotional verletzen.

VERSTÄNDNIS HABEN ist nicht immer  
gleichbedeutend mit VERSTEHEN.

Ich verstehe das Verhalten so mancher Menschen im Alltag auch nicht (auch das eigene Verhalten gibt einem hin und wieder zu denken ☺ ) aber mit nachfolgender Erkenntnis habe ich es meist ganz gut hinbekommen, zumindest Verständnis aufzubringen:

Jeder Mensch handelt (verhält sich) so,  
wie es sein momentaner Bewusstseinszustand zulässt

**Die notorischen Kritiker** sind Leute, die sich nur wohl fühlen, wenn sie etwas zu meckern, zu kritisieren haben. Verschenden Sie mit ihnen keine Energie! Sagen Sie:

*Es tut mir leid, aber da scheinen Sie offensichtlich nicht ausführlich genug informiert zu sein. Wir können gerne ein andermal darüber reden, wenn Sie Ihre Kenntnisse erweitert haben! Lesen Sie doch vielleicht einmal dieses Buch, damit wir dann über Ihre Vorbehalte reden können...*

**PUNKT! STEHENLASSEN ODER THEMA WECHSELN!**  
Praktizieren Sie das mal 3 -4 Mal! Es wird Ihnen richtig gut tun!

## DER UMGANG MIT EINWÄNDEN

Welchem Einwand Sie auch immer begegnen werden, zeigen Sie einfach Verständnis, aber versuchen Sie in keinem Falle selbst darauf einzugehen und sich auf Diskussionen oder Streitgespräche einzulassen. Dafür sind Sie (noch) nicht gewappnet.

Ich weiß genau, wovon ich spreche.

Wenn jemand im Empfehlungsmarketing scheitert, dann zu 95 % daran!

**Sagen Sie einfach IMMER:**

*Ja, ich verstehe, was Du meinst.  
Das dachte ich ursprünglich auch.  
Genau das ist auch in diesem Buch beschrieben.  
Du kannst es ja mal lesen, wenn Du möchtest. PUNKT.*

## WAS SIE HÖREN WERDEN (I. bis VI.)

Auf den kommenden Seiten gehe ich auf die häufigsten Einwände ein. Sie basieren meist auf Unwissenheit oder sind anders motiviert (wie oben beschrieben).

Wie gesagt: Damit müssen wir PIONIERE leben.

Ein interessantes Phänomen – kleiner Joke ☺

Je mehr Ihre monatliche Bonusabrechnung steigt,  
desto schlechter werden Sie auf diesem Ohr hören.

Nochmal: Nicht diskutieren, sondern lesen lassen, o.k.?

## I.

System nicht verstanden:

### Die wollen doch nur, dass Du etwas bestellst

Das ist natürlich völliger Unsinn!

Sie wissen das inzwischen auch! Niemand hat etwas davon, wenn Sie – ich formuliere es mal salopp - nach ein paar Tagen oder im nächsten Monat wieder umfallen.

Um das zu vermeiden, bereite ich Sie in diesem Abschnitt ja auch vor. Dann lassen Sie es lieber gleich! Außer - natürlich – Sie sind an speziellen Produkten interessiert und zunächst mal nicht am Geschäft. Aber dann würden Sie doch das Buch bis hierher nicht gelesen haben.

Sie haben hoffentlich verstanden, dass es Ihrem Empfehlungs-Geber und mir nicht darum gehen kann, einmalig ein paar Euro an Ihrer Bestellung als Empfehlungsbonus zu erhalten.

Außerdem hätten Sie ja sogar die Möglichkeit, auch DAS zu verhindern, indem Sie von Ihrem Rückgaberecht innerhalb von 30 Tagen Gebrauch machen. So wäre mir das Geschäft viel zu mühsam und würde ganz bestimmt keinen Spaß machen. Also darum KANN es nicht gehen!

#### Andererseits aber nochmal deutlich:

Wenn jemand keinen Sinn darin sieht diese Produkte zu verwenden und das System ausschließlich geld-orientiert betrachtet, dann soll er es eben ganz einfach lassen!

Es geht nicht um Ihre Bestellung! Es geht um Ihre Entscheidung etwas unternehmen zu wollen oder nicht!
--

## II.

Der häufigste – unqualifizierte - Kommentar:

### Das ist ein Schneeballsystem

Viele sprechen immer wieder davon und wissen nichts, außer soviel, dass Schneeballsysteme illegal und verboten sind.

Wenn jemand damit meint, das dies ein Geschäft ist, das man zusammen mit anderen Menschen aufbaut, dann hat er Recht. Er verwendet nur den falschen Begriff dafür! Übrigens: Welches Geschäft kann man ohne Menschen aufbauen?

Wenn er unser Geschäft aber in den Topf illegaler, wirklicher Schneeballsysteme werfen möchte, dann liegt er damit eben total daneben. Dann es fehlt ihm an Wissen (hatten wir oben schon).

Schneeballsysteme sind gesetzlich klar definiert und werden von Gesetzgebern vieler Nationen weltweit strafrechtlich verfolgt.

So einfach abschmettern möchte ich dieses Thema trotzdem nicht. Ich gebe Ihnen gerne zwei wesentliche Unterscheidungs-Kriterien. Ansonsten werde ich es dabei belassen. Es gibt genügend Abhandlungen, die intensiver auf dieses Thema eingehen.

- Bei illegalen Schneeballsystemen werden keine Waren bewegt, sondern es handelt sich in der Regel um Geldspiele, Schenkkreise oder Ähnliches.
- WENN Waren bewegt werden, werden Sie hierarchisch in die Ebenen nach unten verkauft. Jeder „Verkäufer“ verkauft in die jeweils untere Ebene immer teurerer.

Es gibt noch weitere, die aber sämtlich nichts mit der hier beschriebenen Geschäftsform zu tun haben.

**Und dann schalten wir doch zusätzlich einfach unseren gesunden Menschenverstand ein:**

Glauben Leute im Ernst, dass ein Unternehmen fast 25 Jahre international daran arbeitet, etwas aufzubauen, das nicht rechtlich vollkommen abgesichert wäre?

Dieses *Schneeballsystem-Gefasel* hat oft auch Methode!

Es ist übrigens einer der Hauptgründe warum sehr viele Menschen im Network Marketing scheitern.

Diese Einschüchterungstaktik, dieses Gerede über Illegalität, verunsichert schnell viele Menschen, die den Willen und den Mut haben, Ihr Leben selbst in die Hand zu nehmen und etwas zu unternehmen bzw. den Mut und die Flexibilität besitzen, neu zu beginnen. Kaum haben sie sich entschlossen, es mal gewagt, den Kopf ein bisschen über den Tellerrand herauszustrecken, werden sie schon wieder gedeckelt.

Viele der Kritiker wissen längst, dass Network Marketing und Empfehlungsmarketing mit illegalen Schneeballsystemen überhaupt nichts zu tun haben, wollen es nur nicht wahrhaben.

Weltweit sind viele Millionen Menschen in diesen Vermarktungsformen tätig, erarbeiten sich neue Existenzen bzw. Zweiteinkommen, bezahlen brav Ihre Steuern. Namhafte Kapazitäten der Wirtschaft, Industriemanager, Wirtschaft und Marketing- Spezialisten, Professoren sprechen sich nicht nur dafür aus, sondern bauen weltweit diese neuen und zukunftsweisenden Vertriebssysteme mit auf, lehren sie

zunehmend an Universitäten in den USA und Fachhochschulen (z.B. FH Worms)

**Buchtipps:** *“Network Marketing, Beruf und Berufung!“*  
*Karrierechancen, Zukunftsmarkt, Wissenschaftliche Fakten.*  
Autor: Prof. Dr. Michael Zacharias, FH Worms

Immer mehr Hersteller erkennen die Effektivität und die Vorteile dieser Vertriebsform und gehen dazu über, sie selbst zu integrieren! Die österreichische Wirtschaftskammer empfiehlt Network Marketing als *Die Chance zur Selbständigkeit* und in Deutschland kann diese Art der Selbständigkeit bei Vorlage entsprechender Unterlagen sogar durch die *Agentur für Arbeit* gefördert werden.

Es ist oft wirklich erstaunlich, dass manche Leute nicht selbst erkennen, wie paradox und unzeitgemäß es ist, sich gegen etwas auszusprechen, dessen Entwicklung und Siegeszug auch sie nie mehr aufhalten können.

Der Zug rollt und rollt und rollt ...seit einigen Jahrzehnten. und hat sich in vielen Ländern inzwischen zu einem unverzichtbaren Wirtschaftsfaktor gemausert – auch in Deutschland, respektive in Europa!

Würde heute einer der führenden Politiker die Aussage treffen, dass Network Marketing unter Beachtung der gesetzlichen Regelung in § ..... Absatz .... eine empfehlenswerte Möglichkeit für Menschen sei, sich selbständig zu machen - wir könnten uns vor Bewerbern nicht mehr retten – und alle Kritiker wären plötzlich stumm! Sie tun es noch nicht, weil unsere Vertriebsform mächtige Konzerne empfindlich stört.

Ich persönlich begrüße es sehr, dass diese junge Form des freien Unternehmertums noch nicht gesetzlich reglementiert ist,

wie so fast alles in unserem Staate (übrigens der zunehmende Untergang für viele Geschäftsleute und Freiberufler).

Diese Entwicklung schafft Arbeitsplätze wie keine andere! Sie ist im wahrsten Sinne des Buchtitels die LÖSUNG für Millionen von Menschen – das ist meine feste Überzeugung - aber eben nur für die, die diese Chance erkennen und nutzen und sich nicht von Leuten beeinflussen lassen, die über Ihre verstaubten Ansichten und Denkmuster nicht hinauskommen oder deren Interessen unser Geschäft zuwider läuft.

Zusätzlich liegt es doch auf der Hand, dass die Medien, die insbesondere von Werbung leben, mit dieser Idee nicht sympathisieren – klar, denn hier bekommen nicht sie (Fernsehsender, Boulevardzeitungen, Magazine) das Geld, sondern SIE und ICH und UNSERE PARTNER, weil WIR das leisten können, was diese Medien nicht schaffen: Persönliche Beziehungen aufbauen, Vertrauen schaffen, persönlich empfehlen, unterstützen u.v.m.

Ein Zitat von Victor Hugo  
beschreibt diese Gesamtentwicklung treffend:

Keine Armee dieser Welt ist so stark wie eine Idee,  
deren Zeit gekommen ist.

### III.

#### Das Märchen von der Sättigung: **Den Letzten beißen die Hunde**

Auch dies ist eine Formulierung, die ich im Zusammenhang mit unserem Geschäft immer wieder höre. Der Kritiker spricht dann in der Regel davon, dass *der Markt gesättigt sei, wenn es alle machen würden* und der berühmte *Letzte* eben dann niemanden mehr für sein Netzwerk gewinnen könne.

Die Sättigung gibt es nicht, es hat sie noch nie gegeben und es wird sie auch nie geben. Märkte verändern sich, Menschen gehen, Menschen kommen nach.

Können Sie sich vorstellen, dass fast jeder normale Haushalt in Deutschland ein Fernsehgerät besitzt, das in der Regel auch noch 5 – 10 Jahre in Gebrauch ist? Ja? Und trotzdem werden jährlich Millionen von Fernsehgeräten verkauft.

Aber dies ist ja nicht die einzige Erklärung. Wenn jemand in einem herkömmlichen Geschäft keinen Erfolg hat dann liegt das doch

- an seiner zu geringen Aktivität und/oder
- an seinen zu geringen Möglichkeiten (finanziell und persönlich) und/oder
- an seiner Unfähigkeit und/oder
- an den zu hohen Ausgaben und Fixkosten und /oder
- an wirtschafts- oder gesellschafts-, oder markt-politischen Veränderungen und gesetzlichen Reglementierungen

JA, **den** „beißen dann die Hunde“, um bei dieser Formulierung zu bleiben, aber in JEDEM Geschäft!

Er hat in der Regel nicht nur sein eingesetztes Eigenkapital verloren, sondern sich auch noch bei Banken verschuldet. Und der Teufelskreis beginnt...

Die Formulierung ist – so gesehen – grundsätzlich also sogar richtig! Aber übertragen wir sie auf **das Geschäft**, mit dem sie mit Vorliebe in Verbindung gebracht wird, nämlich auf Network Marketing oder Empfehlungsmarketing, dann kann man doch mit logischem Menschenverstand nur folgendes erkennen:

Gerade in unserem Geschäft - sollte es wirklich jemand aus welchen Gründen auch immer nicht schaffen - wird doch niemand vom „Hund gebissen!“ Im Gegenteil:

Empfehlungsmarketing ist das einzige Geschäft, das bei Misserfolg keine existenzbedrohenden Auswirkungen hat.
---

Wenn Sie sich im Network Marketing natürlich auf etwas einlassen, das Ihnen erst mal einige tausend Euro abverlangt, bevor Sie überhaupt starten können – ja dann... Auf solche Dinge lässt man sich eben ganz einfach nicht ein, egal wie so manche Leute Sie dazu zu motivieren versuchen.

#### IV.

Nicht ganz unwahr:

#### **Network Marketing hat keinen guten Ruf**

Da ist nun wirklich etwas dran!

Ja, es gab und es gibt sie immer noch: Unternehmen bzw. Führungskräfte die meinen, Sie müssten ein System dafür nutzen, Menschen über den Tisch zu ziehen!

Gott sei Dank reguliert sich auch das zunehmend von selbst, denn die Tatsache an sich hat zu einer zunehmenden Sensibilisierung der Bevölkerung in diesen Dingen geführt – nicht zuletzt auch Dank der konstruktiven Kritiker. Das muss man so sagen und anerkennen.

Inzwischen haben Sie aber doch schon längst erkannt, dass solche Machenschaften im reinen Empfehlungsmarketing gar nicht möglich sind. Wie auch?

Gibt es nicht IN JEDER Branche „schwarze Schafe“. Egal ob hochrangige Politiker, Anwälte, Ärzte, Manager, (bestechliche) Beamte, Handwerker, Journalisten – die Liste ist endlos lang!

#### **Zusammenfassend lässt sich dazu sagen:**

Nicht die Branchen, Berufsstände oder Systeme sind seriös oder unseriös, sondern einzelne Menschen, die ihnen angehören und deren Handlungsweisen.

Kritik ist wichtig und gut, aber Sie sollte eben immer begleitet sein von Interesse, Offenheit, Konstruktivität und Objektivität! Es ist einfach nicht angebracht, immer alles über einen Kamm zu scheren – gleichgültig in welchem Bereich unserer Erfahrungen und unseres Lebens.

## V.

Nicht falsch, aber auch nicht objektiv:  
**Die Leute an der Spitze verdienen  
das große Geld – und die unten ...**

Leute, die solche Aussagen machen, haben sich noch niemals mit einem etablierten, funktionierenden Vergütungsplan dieser Branche beschäftigt.

Wie in jeder hierarchischen Unternehmensstruktur der freien Wirtschaft verdienen auch im Empfehlungsmarketing die Leute an der Spitze natürlich mehr Geld als die in den unteren Stufen der Karriereleiter – das ist doch ganz normal, weil sie sich eben hochgearbeitet haben und zunehmend Verantwortung übernommen haben.

Der große Unterschied ist doch der - und damit behaupte ich sogar das Gegenteil zu obiger Aussage - dass gerade im Empfehlungsmarketing JEDER die Möglichkeit hat, sich durch Fleiß und zunehmende Übernahme von Verantwortung nach OBEN zu arbeiten – JEDER!

Das ist in einer herkömmlichen Unternehmenshierarchie eben nicht möglich. Da sind die hoch dotierten Positionen besetzt.

Es ist vollkommen gleichgültig, zu welchem Zeitpunkt man ins Empfehlungsmarketing einsteigt. Es gibt unendlich viele Spitzenpositionen zu besetzen.

Wo SIE sich nach und nach platzieren und wie hoch IHR Einkommen sein wird, entscheiden NUR SIE!

Jeder hat die Chance, jeden anderen in punkto Einkommen zu überholen.

## VI.

Prinzip überhaupt nicht verstanden:  
**Die suchen doch nur Dumme, die für sie arbeiten**

SIE arbeiten  
NICHT für IHREN Empfehlungsgeber und  
NICHT für MICH

Niemand arbeitet für MICH, sondern jeder arbeitet für SEINE Partner und deren Ziele und damit für SICH und für SEINE Ziele

Auch ich arbeite  
NICHT für MEINEN Empfehlungsgeber, sondern für MEINE Partner und IHRE Ziele und damit für MICH und MEINE ZIELE

und - für das wunderbarste, das man sich im Leben überhaupt verschaffen kann, nämlich sich selbst sagen zu können:

Du bestimmst Dein Leben selbst! Du hast es geschafft! Du hast auf diesem Wege auch im Leben vieler anderer Menschen etwas Positives bewegt!
--

*Ich träume nicht mein Leben,  
sondern ich lebe schon lange meinen Traum.  
Und der hat nur einen Namen:*

**FREIHEIT**

# IHRE ENTSCHEIDUNG

**Sie sehen: Es ist alles da!**

**Sie müssen es jetzt nur nutzen und umsetzen!**

Ich weiß nicht, ob es mir gelungen ist, das auf Sie zu übertragen, was MICH an diesem Konzept so beseelt und begeistert. Die positive Tragweite ist aus meiner Sicht grenzenlos!

**Lassen Sie mich nochmal ausdrücklich darauf hinweisen:**

Es geht hier für Sie um eine einfache Entscheidung, die jederzeit rückgängig zu machen ist.

Ihnen eine Lösung aufzuzeigen und Ihnen zu vermitteln, wie einfach Sie Ihr Leben in eine für Sie wünschenswerte Richtung lenken könnten – wenn Sie das wirklich wollen – war mein Anliegen. Entscheiden können nur Sie!

**Ich kann Ihnen**

**mit bestem Wissen und Gewissen nur EMPFEHLEN:**

Nutzen Sie diese außerordentlich faire Chance und überdenken Sie, was sie in Ihrem Leben bewirken kann, wenn Sie mit unserer Hilfe etwas daraus machen.

Und wenn da immer noch Zweifel sind, dann nehmen Sie sich doch ein Blatt Papier zur Hand und teilen Sie es in der Mitte durch einen Strich. (So treffe ich meine Entscheidungen)

Im linken Feld notieren Sie sich ein **PLUS** - Zeichen und schreiben alles nieder, was **für** JA spricht. Im rechten Feld setzen Sie ein **MINUS**-Zeichen und notieren alles, was für **NEIN** spricht.

## HILFE ZUM ÜBERDENKEN

Arbeiten sie mit diesen Fragen JETZT nochmal intensiv, wenn es bei Ihnen wirklich um etwas Brennendes geht!

**Mein Motiv**

- Worin genau liegt mein nagendes Problem?
- Was genau möchte ich verändern?
- Wie würde mein Leben aussehen, wenn ich dieses Problem lösen könnte? Wie – wenn nicht?  
**oder:**
- Was ist mein brennendes Ziel?
- Worin besteht mein sehnlichster Wunsch?
- Wie sehen meine nächsten 3 bis 5 Jahre aus?
- Wie würde mein Leben aussehen, wenn ich dieses Ziel erreicht hätte?
- **Wie – wenn nicht?**
- Welche Alternativen habe ich sonst noch?

**Meine Lösung?**

- Ist das hier beschriebene Konzept für mich einleuchtend?
- Habe ich dazu noch Fragen? (*Klären Sie diese!*)
- Kann ich mir vorstellen, damit Geld zu verdienen?
- Kann ich das auch (Menschen zuhören und ihnen ggf. ein Buch empfehlen)?

**Mein Gefühl**

- Könnte ich Freude daran haben, mit anderen Menschen in dieser Form zusammenzuarbeiten?
- Würde ich das gerne tun?
- Kann ich mich mit den hier beschriebenen Werten identifizieren?
- Reizt mich das?



## SIE HABEN SICH ENTSCHIEDEN?

Wenn **für NEIN**, schade für Sie, aber kein Problem!  
Vielleicht später!?

Danke für Ihre Zeit. Vielleicht kennen Sie ja jemanden, für den es interessant sein könnte.

Wenn **für JA**, dann beglückwünsche ich Sie und danke Ihnen im Namen Ihres Empfehlungsgebers für Ihr Vertrauen.

Die Menschen unseres Teams und unsere Arbeitsweise werden Ihnen gefallen und Sie werden – mit der richtigen Einstellung – bald erkennen, dass es so ist:

- *Es ist einfach*
- *Es ist fair*
- *Es ist risikolos*
- *Es macht riesig Spaß*
- *Es macht Sinn*
- *Es verhilft Ihnen - bei Fleiß- zu einem wachsenden Einkommen*

... und es wird das sein, wonach SIE gesucht haben:

## EINE LÖSUNG!

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

Robert Merkel



Der Networker for Humanity e. V. ist ein gemeinnütziger Verein mit Sitz in Heidelberg, der keine eigenwirtschaftlichen Zwecke verfolgt. Vorstand, Projektleiter und Gründungsmitglieder stellen ihre Arbeit ehrenamtlich zur Verfügung. Die Mitglieder sind größtenteils entweder im Erst- oder Zweitberuf im Network-Marketing bzw. Empfehlungsmarketing selbständig. Zweck des Vereins ist die humanitäre Hilfeleistung für in Not geratene Menschen – mit dem Ziel, Leid zu mindern und neue Perspektiven zu schaffen.



Die dazu notwendigen Finanzmittel werden ausschließlich aus Spendengeldern und Mitgliedsbeiträgen rekrutiert.

Das Motto: Hilfe zur Selbsthilfe!

Informieren Sie sich über Projekte, Menschen und Veranstaltungen auf der Website [www.nfh-ev.de](http://www.nfh-ev.de) oder noch besser: Werden Sie Mitglied!

Der Autor ist Gründungsmitglied und 2. Vorstand des Vereins.

## Empfehlungen:

Wie kann es anders sein: Auch ich selbst bin mir im Laufe meines Lebens durch einige Personen / Umstände/ Bücher etc. über meine LÖSUNG klarer geworden. An dieser Stelle möchte ich Ihnen davon einige empfehlen.

### Literatur

„Tu dir was Gutes“ – Diese Buchserie zeigt eindrücklich auf, was möglich ist, wenn man durch die hier beschriebene LÖSUNG seinem Leben die gewünschte Richtung gibt. Ob Unternehmer, Hausfrauen, Paare, Alleinerziehende, Studenten oder 80- jährige, egal welches Alter, welche (Aus-)Bildung oder momentane Situation. Lesen Sie selbst!

The secret: .....

### Trainer:

Dirk Jakob

Er selbst nennt sich „Geburtshelfer für menschliche Potentiale“, eine Bezeichnung, die meines Erachtens den Nagel auf den Kopf trifft. Mittlerweile ist er im Laufe der Zeit mehr zu einem Freund geworden, der ähnliche Werte wie ich lebt. Seine Trainings sind tief, reflektierend und trotzdem immer humorvoll. Website: [www.dirkjakob.de](http://www.dirkjakob.de)

Michael Strachowitz

### Wissenschaftler und Autor

Professor Dr. Michael Zacharias