

Network Press

Lifestyle - Business Magazin für internationale Geschäftsideen

TREND
Faith Popcorn

WELLNESS
Ärzte im Network Marketing

FORUM
Shaolin-Tugenden



Die neue
Selbstständigkeit

Warum Network Marketing boomen wird

Die neue Selbständigkeit

Warum Network Marketing boomt



Franchise war gestern - Network Marketing ist heute. Der einstige Exportschlager aus Amerika hat Konkurrenz bekommen. Während die alten Franchisesysteme wie McDonald's und Co. Geschäftsgründer durch hohe Lizenz- und Einstiegsgebühren abschrecken, hat sich ein neues „Volks-Franchise“ entwickelt: Network Marketing! Weltweit werden über diesen Vertriebskanal mittlerweile über 100 Milliarden Euro umgesetzt, und in Europa steht der große Boom erst noch bevor.

Kaum jemand, der nicht schon einmal darüber nachgedacht hat, sich selbständig zu machen. Aber die beste Geschäftsidee nützt nichts, wenn das Eigenkapital nicht stimmt. Denkt jemand an Franchise, dann kommt automatisch McDonald's ins Spiel. Ray Croc, Erfinder der Systemgastronomie und Synonym für den erfolgreichen Verkauf von Lizenzen, wurde Multimillionär durch den weltweiten Verkauf seiner Konzeption. Mittlerweile gibt es Zigtausende von Nachahmern, die ihre Geschäftsidee auf diese Weise vermarkten. Wer jedoch auf das falsche Pferd setzt, kann sich schnell lebenslang verschulden, denn auch im Franchise ist längst nicht alles Gold, was glänzt. Viele Geschäftsgründer winken heutzutage ab, wenn es um das Thema Selbständigkeit geht. Schuld hieran ist auch die restriktive Kreditpolitik der Ban-

ken, die eigentlich gar keine Kredite mehr vergeben, ohne Sicherheiten in Höhe des Existenzgründerdarlehens abzufordern.

Europaweit melden jede Minute mehrere Unternehmen Insolvenz an, der Mittelstand leidet unter hohen Steuersätzen und Lohnnebenkosten. Die Gewerkschaften betreiben die Besitzstandwahrung alter Privilegien aus vergangenen Zeiten und setzen weiterhin auf das soziale Umverteilungssystem, das kurz vor dem Kollaps steht. Das vielgepriesene Rentensystem erweist sich mehr und mehr als „Generationsbetrug“ und wird irgendwann nicht mehr finanzierbar sein. Konzerne verlagern ihre Produktionsstätten in die Wachstumsmärkte der Zukunft und somit in Niedriglohnländer. Bleibt die Frage: Lohnt sich Leistung überhaupt noch? Nach Abzug aller Steuern und Lebenshaltungskosten blei-

ben den meisten Arbeitnehmern kaum mehr als 500 Euro zum Leben übrig.

Der einzige Weg, dieser geregelten Armut zu entkommen, scheint der Schritt in die Selbständigkeit zu sein. Aber womit? Nichts, das es nicht schon geben würde. Die einstigen Favoriten Gastronomie, der eigene Friseursalon, Handel oder Transportunternehmen gelten bei Banken mittlerweile als Krisenbranchen. Innovationen werden von vornherein abgeschmettert, denn alles Neue ohne Referenzkennzahlen führt ohnehin zur Einstufung in die höchste bankeninterne Risikoklasse. Franchise zu teuer, Einzelhandel zu riskant, Dienstleistung ein europäisches Fremdwort. Was bleibt? Network Marketing!

Doch was verbirgt sich hinter diesem Begriff? Nichts anderes als die Vermarktung von Produkten und einer weltweiten Geschäftsidee zu Gründungskosten, die sich jeder leisten kann. Ein Geschäft ohne Risiko, an dem weltweit rund 40 Millionen Menschen partizipieren. Noch liegen die Hochburgen in Amerika und Asien, aber die neue Gründungswelle macht sich auch in Europa bemerkbar. Wer jetzt den Trend erkennt und auf den Zug aufspringt, kann ohne weiteres zu den Millionären der nächsten Dekade zählen oder zumindest innerhalb weniger Jahre finanziell unabhängig werden.

Machten die Herstellungskosten eines Produktes vor zwei Jahrzehnten noch den Löwenanteil des Verkaufspreises aus, so sind diese heute auf rund 15 Prozent gesunken. Das große Geld wird somit in der Vermarktung und dem Vertrieb verdient, nicht mehr in der Produktion. Network-Marketing-Unternehmen, die größtenteils ihren Ursprung in den USA haben, erkannten diesen Trend rechtzeitig und haben sich gezielt auf die weltweite Vermarktung von Konsumprodukten in Lifestylebereichen spezialisiert. Damit wurde im Laufe von fast 50 Jahren ein „Volks-Franchisesystem“ entwickelt, das jedem Existenzgründer die Chance bietet, das Einkommen zu generieren, das der persönlichen Leistung und dem Einsatz entspricht. Real existierender Kapitalismus also, ohne Nebenwirkungen, basierend auf dem Leistungsprinzip. Eine internationale Geschäftsidee, ohne Angestellte, ohne hohe Investitionen, ohne nennenswerte Lagerhaltung, ohne Altersbegrenzung. Unabhängig von Herkunft, Hautfarbe und beruflicher Vorbildung und ohne Einkommensbeschränkung. Das klingt fast zu schön, um wahr zu sein, entspricht aber den Tatsachen. Kaum eine Branche hat so viele Millionäre hervorgebracht wie Network Marketing. Die Spitzenverdiener erzielen höhere Jahreseinkommen als die Vorstände internationaler Renommierunter-

nehmen, und Tausende anderer verdienen über 20.000 Euro monatlich oder das Doppelte ihres bisherigen Einkommens. Hier scheint die gute alte Story von der Tellerwäscherkarriere noch in Ordnung zu sein.

Aber wer betreibt dieses Geschäft, das auf den Säulen der Multiplikation und der Vermarktung von Produkten steht? Ein Geschäft, das sich jeder leisten kann und den amerikanischen Traum verkörpert wie kein zweites. Das so einfach ist, daß viele nicht wahrhaben wollen, das es wirklich funktioniert. Es sind diejenigen, die hungrig danach sind, dem Leben endlich das abzugewinnen, was ihnen zusteht: Erfolg! Diejenigen, die ihr Recht auf Freiheit und Selbstbestimmung einfordern, endlich tun und lassen zu können, was sie möchten, endlich mit den Menschen arbeiten zu können, die ihnen sympathisch sind. Es sind diejenigen, die endlich der Tretmühle des beruflichen Alltags den Rücken kehren wollen.

Wer jetzt glaubt, dieses Geschäft wird von einem ganz besonderen Typ Unternehmer betrieben, irrt sich. Hier sind alle Berufsgruppen vertreten, alle Einkommensklassen, alle Gesellschaftsschichten - Network Marketing ist sozusagen der Spiegel der Nation. Vom einfachen Arbeiter, Angestellten oder Beamten bis hin zum geplagten Unternehmer, Anwalt, Arzt, Heilpraktiker, dem Versicherungsprofi und der Hausfrau finden sich alle zusammen, die das Potential dieser Geschäftsidee erkannt haben. Was läßt all diese Menschen so begeistert sein, so optimistisch in wirtschaftlich schlechten Zeiten, so voller Zuversicht, es wirklich auf die Sonnenseite des Lebens schaffen zu können? Es sind die vielen wahren Geschichten und Beispiele von Menschen, die es im bisherigen Beruf nie geschafft hätten, ein Vermögen zu machen. Es sind die Geschichten von denjenigen, die vom Pleitier zum Multimillionär aufgestiegen sind. *Network Marketing ist eine der letzten Geschäftsmöglichkeiten auf diesem Planeten, mit der auch der durchschnittlichste Mensch wirtschaftlichen Erfolg haben kann.* Und dabei funktioniert es fast wie im Franchise. Allerdings mit einer ganzen Reihe von Vorteilen. Im Franchise erwerben Sie eine Lizenz, um einen bestimmten Namen und ein System nutzen zu dürfen. Hierfür berechnet das Unternehmen je nach Bekanntheitsgrad inklusive der Erstaussstattung und der Geschäftseinrichtung oftmals mehrere hunderttausend Euro, Know-how-Transfer inbegriffen. Neben den teuren Einstiegskosten werden auch noch laufende Franchisegebühren fällig, damit es der Systemzentrale gutgeht. Fremdprodukte dürfen meistens nicht geführt werden. Das Geschäft ist außerdem äußerst standortabhängig und

in der Regel planquadratgetreu in seinem Aktionsradius beschränkt. Im Grunde genommen ist klassisches Franchise nichts anderes als eine Risikoverlagerung, da den Betreibern oft das Geld fehlt, eine eigene Ladenkette aufzubauen, die schnell Hunderte Millionen verschlingen würde. Garantien für das Gelingen gibt es nicht, dafür jede Menge Abhängigkeit und Weisungsregeln im Kleingedruckten. Hohe Personalkosten, Werbebeteiligungen und Sortimentsfehler haben somit schon viele Existenzen zerstört.

Im Network Marketing dagegen sind die Risiken überschaubar. Für rund 20 bis 50 Euro gibt es oftmals eine internationale Lizenz, die Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens vermarkten zu können. Hierzu gehört die Berechtigung, Produkte einzukaufen und abzusetzen, aber auch die Genehmigung, eine weltweit agierende Vertriebsorganisation in allen Ländern aufzubauen, in denen das Unternehmen bereits tätig ist. Die Erstellung von Werbebroschüren und Geschäftsunterlagen obliegt der Network-Firma. Ebenso übernimmt das Unternehmen die Produktentwicklung, Sortimentsgestaltung, Lagerhaltung und die weltweite Abrechnung von Provisionen für ihre Vertriebsorganisation, selbst wenn diese mehrere tausend unabhängige Partner auf den verschiedenen Kontinenten umfaßt. Eines der wesentlichen Unterscheidungsmerkmale ist, daß Network-Marketing-Unternehmen Provisionen auf die persönlichen weltweiten Umsätze zahlen, Franchisefirmen hingegen Gebühren kassieren. Auf den Punkt gebracht, liegen die Stärken und Vorteile des Network-Marketing-Business in den niedrigen Gründungskosten.

Aber wer sich im Geschäftsleben auskennt, weiß noch andere Vorteile zu schätzen. Zum Beispiel keine Angestellten mehr haben zu müssen und trotzdem Einkommen in Millionenhöhe generieren zu können. Natürlich ist dies nicht für jeden gewährleistet, aber das trifft auch nicht auf die konventionelle Wirtschaftslandschaft zu. Menschen mit Unternehmergeist werden immer mehr verdienen als Unterlasser, die sich auf die Rezeptur der sozialen Umverteilung verlassen. Auch in diesem Geschäft gilt: kein Preis ohne entsprechenden Fleiß. Wer glaubt, dieses Geschäft würde von alleine boomen, nur weil der Zeitpunkt und die wirtschaftlichen Voraussetzungen optimaler nicht sein könnten, wird auch hier scheitern. Network Marketing hat einen Fluch und einen Segen: So einfach, wie man damit beginnen kann, so einfach kann man auch wieder aufhören. Ein einmal eröffnetes Einzelhandelsgeschäft birgt natürlich einen anderen Verpflichtungsgrad in sich.

Network Marketing aus unternehmerischer Sicht

Warum das eigene Bruttosozialprodukt so wichtig ist

Zwei Faktoren bestimmen unser Leben in besonderem Maße: Geld und Zeit! Auf die erschöpfliche Ressource Lebenszeit haben wir keinen Einfluß. Selbst bestimmen können wir jedoch unser eigenes Bruttosozialprodukt und damit die finanziellen Rahmenbedingungen für die persönliche Lebensqualität, die natürlich in einem besonderen Abhängigkeitsverhältnis zur individuellen Einkommenssituation steht. Geld ist nicht alles, aber für die meisten Menschen die größte Antriebsfeder, um überhaupt Arbeitskraft einzusetzen. Die Motive hierfür sind unterschiedlich. Arbeitnehmer sind zeitlich reglementiert und stellen ihre Arbeitskraft zu vereinbarten Vertragsbedingungen zur Verfügung, um den Lebensunterhalt zu verdienen. Zeiteinheiten werden gegen Geldeinheiten getauscht. Luxus oder überzogener Wohlstand können so nicht finanziert werden. Finanzielle Rücklagen können meistens nur durch die Reduzierung des Lebensstils - also durch Verzicht - gebildet werden. Das Leben ist gedanklich darauf ausgerichtet, in der letzten Lebensphase Rente zu beziehen und den Lifestyleverzicht der vergangenen Jahre

aufzuholen. Natürlich bei vorher gesetzlich vereinbarten geringeren Einkommensbezügen. Unternehmer hingegen werden von der Kraft getrieben, das eigene Bruttosozialprodukt möglichst hoch zu gestalten, und übernehmen dafür Verantwortung, indem sie Arbeitsplätze schaffen. Der Tribut, um sich über durchschnittliche Einkommensverhältnisse zu erheben, ist jedoch hoch: Bürokratie, hohe Steuerbelastungen, schlechte wirtschaftliche Rahmenbedingungen, hohe Sozialabgaben, große Verantwortung, lange Arbeitszeiten, wenig Urlaub, erbarmungslose Banken und viel Streß. Dafür bleibt oft mehr in der privaten Haushaltskasse über als beim konventionellen Arbeitnehmer. Wenn das Geschäft gut läuft, gilt natürlich für den Gewinn auch hier: „The sky is the limit“.

Letzendlich ist in der Konsequenz wichtig, was unter dem Strich übrigbleibt, um das Leben zu führen, das man sich vorstellt. Und hier gibt es nur einen Weg: das eigene Bruttosozialprodukt bei gleichem Zeiteinsatz zu steigern. Im Unternehmerjargon gesprochen, heißt dies nichts anderes, als die eigene Ren-

tabilität zu erhöhen. Rein rechnerisch beginnt das Leben Freude zu machen, wenn das verfügbare monatliche Nettoeinkommen 10.000 Euro beträgt. Für die meisten utopische Einkommensgrößen. Aber mit der richtigen Geschäftsidee und Lebenseinstellung geht es auf jeden Fall.

Die erste grundsätzliche Frage, die sich jemand stellen sollte, der sein Schicksal in die eigenen Hände zu nehmen gedenkt: Was habe ich zu verlieren? Aus Arbeitnehmersicht: einen scheinbar sicheren Job, mit einem Einkommen, das mir das Überleben sichert. Als Unternehmer stellt sich die Frage, ob Einsatz und Risiko im Verhältnis zum Gewinn stehen. Im Network Marketing beispielsweise können die Renditen enorm sein und sind sicherlich im Gegensatz zu allen anderen Geschäfts- und Lebensmodellen eine ernsthafte Alternative. Wie stets im Leben hängt natürlich neben dem Quentchen Glück alles vom persönlichen Einsatz und den eigenen Fähigkeiten ab.

Da es noch kein definiertes Berufsbild für den Networker gibt und statistische Daten kaum verfügbar sind, kann nur auf Erfahrungswerte, Insider-Informationen und Umfragen zurückgegriffen werden, was die Einkommenssituation und den dazugehörigen

Szenario Arbeitnehmer



Arbeitszeit:
38- bis 40-Stunden-Woche,
vertraglich geregelt
Urlaub: vertraglich geregelt

Rund 80 Prozent aller Arbeitnehmer haben keinen Spaß an ihrem Job. Fast jeder hat schon einmal daran gedacht, sich selbständig zu machen. Das Gehalt langt oft gerade, um über die Runden zu kommen.



Einkommen:
400 bis 6.000 Euro monatlich

Aushilfen verdienen 400 Euro, der durchschnittliche Alleinverdiener liegt bei rund 2.000 Euro. In der Spitze ist das Einkommen selbst in exponierter Stellung kaum höher als 6.000 Euro. Für die meisten Arbeitnehmer reicht das Gehalt meistens gerade, um die monatlichen Lebenshaltungskosten zu decken. Große Rücklagen können oft nicht gebildet werden. Limitierte Chancen.

Szenario Unternehmer



Arbeitszeit:
50- bis 75-Stunden-Woche,
kaum reduzierbar
Urlaub: kaum planbar

Fast jeder Unternehmer leidet unter extremem Streß. Arbeit an den Wochenenden ist fast selbstverständlich. Viele bürokratische Hürden erschweren die ohnehin verantwortungsvolle Position.



Einkommen:
1.000 bis 20.000 Euro monatlich

Kleinunternehmer verdienen oft nicht mehr als 1.000 bis 3.000 Euro und sind nicht selten schlechter gestellt als Arbeitnehmer. Der durchschnittliche Unternehmer verdient, wenn das Geschäft gut läuft, im Schnitt 5.000 bis 15.000 Euro. Einkommensgrößen von 20.000 Euro oder höher sind natürlich möglich, werden aber nur von einer Minderheit erzielt.

Szenario Networker



Arbeitszeit
Zehn- bis 40-Stunden-Woche,
freie Zeiteinteilung
Urlaub: freie Selbstbestimmung

Lifestylejob mit freier Zeiteinteilung. Haupt- und nebenberuflich möglich, daher optimal zugeschnitten auf die Bedürfnisse des einzelnen. Wenig Büroarbeit, viel Kommunikation mit anderen Menschen.



Einkommen:
400 bis 600.000 Euro monatlich

Der durchschnittliche Nebenberufler verdient zwischen 300 und 1.500 Euro. Hauptberuflich engagierte Networker mit Erfahrung verdienen nicht selten zwischen 5.000 und 25.000 Euro. Profi-Networker liegen bei Einkommensgrößen von 30.000 bis 80.000 Euro. Absolute monatliche Spitzeneinkommen liegen derzeit bei 100.000 bis 600.000 Euro.

Zeiteinsatz im Network Marketing betrifft. Die Einkommenspyramide bei den hauptberuflich Tätigen sprengt jegliche Vorstellungskraft und liegt überproportional hoch im Verhältnis zum Durchschnittseinkommen eines Normalverdieners oder konventionellen Unternehmers. Entscheidend im Renditewettbewerb ist der Einsatz der Produktionsmittel. Ein Arbeitnehmer, der in der Wertschöpfungskette von Umsatz und Gewinn eines Unternehmens am Monatsende netto 500 Euro übrig hat, muß erkennen, daß seine persönliche Nettorendite umgerechnet pro Stunde nicht mehr als 2,89 Euro beträgt. Wer zu den Glücklichen gehört, die das Doppelte übrig haben, erzielt zumindest eine Wertschöpfung von fast sechs Euro pro Stunde und reiht sich damit in die Kategorie der Besserverdienenden ein.

Ein Blick auf die allgemeinen Unternehmensbilanzen zeigt, daß die Nettorenditen in den seltensten Fällen über fünf Prozent vom Gesamtumsatz betragen. Macht bei einer Million Umsatz immerhin 50.000 Euro Gewinn pro Jahr. Das alles entscheidende Risiko eines Unternehmens liegt im Verhältnis von Fixkosten zum Umsatz. Insbesondere der Faktor Personalkosten stellt eine große Herausforderung in der heutigen Zeit dar.

Ein unflexibles Kündigungsrecht zwingt Unternehmen quasi zum Wachstum, ansonsten kann es schnell zur Insolvenz kommen.

Im Network Marketing verhält sich die Renditesituation vollkommen anders. Da es keine festangestellten Mitarbeiter gibt und die Fixkosten sich weitestgehend auf Kommunikations-, Reise- und Repräsentationsausgaben beschränken, ist der Gewinn teilweise exorbitant hoch. Der durchschnittliche Vollzeit-Networker erwirtschaftet jährliche Provisionszahlungen bis zu 180.000 Euro, wobei der Rohgewinn rund 75 Prozent betragen dürfte. Im mittleren Einkommenssegment liegen die Jahreseinkommen bei erfahrenen Network Marketern, die dieses Geschäft schon einige Jahre betreiben, bei Provisionen zwischen 240.000 und 420.000 Euro per anno. Wer im Network einige Jahre dabei ist und auf die richtige Firma gesetzt hat, kann erfahrungsgemäß mit jährlich steigendem Einkommen rechnen. Aber auch Jahreseinkommen von 500.000 Euro brutto sind keine Seltenheit in diesem Geschäft. Schließlich gibt es, wie in anderen Branchen, Networker, die über sechs Millionen Euro im Jahr verdienen. Also Anreiz genug für klassische Unternehmer, einen genauen Blick auf die Branche zu werfen.

Vergleich der Vor- und Nachteile mit anderen Geschäftsformen



Bezeichnung	Franchise	Handel	Network
hohe Lizenzgebühren 1.)	ja	nein	nein
teure Ladenausstattung 2.)	ja	ja	nein
standortgebunden 3.)	ja	ja	nein
hohe Fixkosten 4.)	ja	ja	nein
Angestellte 5.)	ja	ja	nein
Bankkredite erforderlich 6.)	ja	ja	nein
Berufserfahrung erforderlich 7.)	ja	ja	nein
Einkommenslimit 8.)	ja	ja	nein
niedrige Umsatzrenditen 9.)	ja	ja	nein

1.) Besonders im Franchise werden Lizenzgebühren für den Know-how-Transfer fällig. Im Network Marketing fallen jährliche Registrierungsgebühren meistens unter 100 Euro jährlich an. 2.) Investitionen für Lager und Repräsentation verschlingen schnell 50.000 bis 100.000 Euro. Insbesondere im Franchise gibt es hohe Auflagen, was die Ausstattung betrifft. 3.) Die meisten Franchise- und Handelsgeschäfte sind standortgebunden. Ein hohes Risiko, falls sich an der Infrastruktur einer Region etwas ändert. Im Network Marketing können weltweit Vertriebsorganisationen aufgebaut werden. Einige Networker erzielen aus mehr als 100 verschiedenen Ländern Einkünfte. 4.) Im Franchise und klassischen Handel hohe Ladenmieten, Personalkosten, Verwaltungskosten. Diese Kostenfaktoren schlagen oft mit bis zu 50 Prozent vom Umsatz zu Buche. Vergleichbare Verwaltungs- und Repräsentationskosten im Network liegen bei nur 25 Prozent vom Umsatz. 5.) Höchstes Risiko sind hohe Fixkosten durch Angestellte. Bei Umsatzrückgängen kann nicht ohne weiteres Personal eingespart werden. Krankenkassenkosten und Steuern treiben viele Firmen in die Insolvenz. 6.) Ohne Dispositionskredite und langfristige Investitionsdarlehen ist eine Gründung nicht möglich, wenn, wie bei den meisten, kein Eigenkapital vorhanden ist. 7.) Eine Ausbildung im Handel oder in kaufmännischen Berufen ist meist Voraussetzung. Im Network entfällt dies komplett. 8.) Begrenzt, allein schon durch die Standortabhängigkeit. Sinkt das Konsumentenverhalten, brechen Umsatz und Gewinn ein. Im Network sind Einkommen aus mehreren Ländern möglich. 9.) Renditen im Handel liegen oft in der Spitze bei nur zehn Prozent, im Durchschnitt jedoch niedriger.

Ein neues Vertriebssystem erobert die Welt

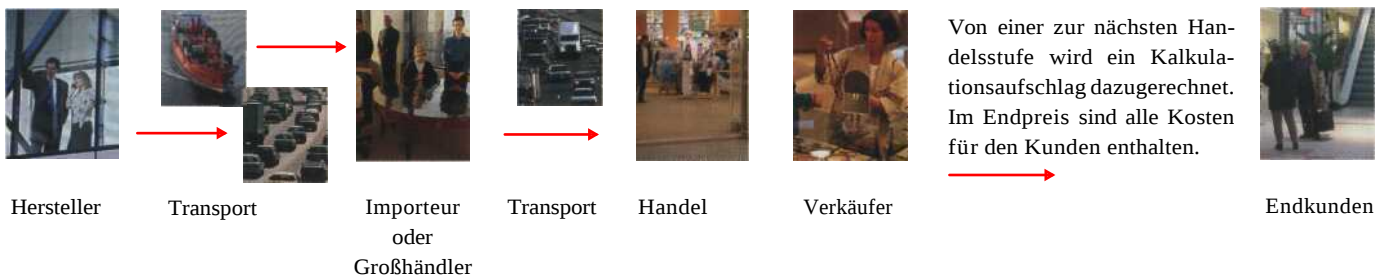
Unser Wirtschaftssystem hat sich im Laufe der letzten Jahrzehnte dramatisch verändert. Die Herstellungskosten eines Produktes inklusive Gewinnmargen machen nur noch rund 20 Prozent vom Endkundenpreis aus. Dafür sind die Fixkosten für Verwaltung, Mieten und Personal gestiegen. Sie betragen im Durchschnitt rund 35 Prozent von den Umsätzen eines Unternehmens. Schätzungsweise 45 Prozent vom Verkaufspreis müssen aufgewendet werden für variable Kosten wie Werbung, Marketing, Kommunikationskosten und den Verkauf. Normalerweise durchläuft ein Produkt verschiedene Handelsstufen und verteuert sich, je mehr Zwischenhändler partizipieren, von Stufe zu Stufe. Die bekannteste Zwischenhandelsform ist der Großhandel oder Importeur, der zumeist direkt beim Hersteller einkauft und dann in kleinen Mengen den Einzelhandel beliefert. Dieser vertreibt dann über seine kostenintensiven Infrastrukturen mittels Verkäufern Waren direkt an den Endkunden.

den. Ganz anders agieren Network-Marketing-Unternehmen. Idealerweise ist das Network-Unternehmen Hersteller eines Produktes und schaltet den Zwischenhandel komplett aus. Statt uneffektive Verkäufer zu bezahlen, Anzeigen zu schalten, teure Plazierungsgelder im Handel zu zahlen und damit die Fixkosten hochzutreiben, bedient sich ein Network-Unternehmen der Variante des mehrstufigen Provisionsmodells, das jeden unabhängigen Vertriebspartner entsprechend seiner Leistung entlohnt. Der Vertriebspartner kann die Produkte zum „Großhandelspreis“ direkt beim Unternehmen einkaufen und hieraus im Durchschnitt eine Handels-spanne von rund 20 Prozent durch Verkäufe an den Endverbraucher erzielen. Zusätzlich kann er eine zumeist international agierende Vertriebsorganisation aufbauen und partizipiert sozusagen von der Gesamtleistung seines Teams. Die Grundsäulen bestehen demnach aus dem Verkauf und dem Organisationsaufbau. Natürlich kann der beste Verkäufer

vom Zeitaufwand her nicht gegen die Dynamik eines Teameinkommens ankommen. Das Geheimnis des Network Marketings liegt in der Duplikation der kleinen Umsätze, die jeder hinbekommen kann. Bei durchschnittlichen Einkäufen zu Großhandelspreisen von monatlich nur 300 Euro muß der einzelne auch nicht sonderlich viel verkaufen. Vielmehr basiert das Prinzip dieses Geschäftsmodells darin, ein kleines Team von Networkern zu schaffen, die allesamt Produkte an den Endverbraucher absetzen. Für die Führung, Ausbildung und Betreuung dieser Absatzorganisation zahlt das Unternehmen dann Provisionen an alle Teammitglieder aus. Dabei kann sich der Aufbau dieses Geschäftes recht schnell exponentiell entwickeln. Wenn Sie im Laufe Ihrer Karriere beispielsweise fünf Personen für die Vermarktung Ihrer Produkte und natürlich der Geschäftsidee finden, dann kann daraus recht schnell ein lukratives Geschäft werden. Das unten gezeigte Diagramm weist insgesamt

Normale Handelsstufen und Vertriebswege versus Network Marketing

Klassischer Handel - die einzelnen Handelsebenen



NetworkMarketing



Hersteller

Jeder unabhängige Vertriebspartner bestellt beim Unternehmen direkt. Die Network-Firma erstellt die Provisionsabrechnungen für das gesamte Team und sendet diese an jeden einzelnen Networker. Auszahlungen werden meistens monatlich vorgenommen. Was für den Handel der Verkäufer ist, ist hier der Networker mit seiner oft weltumspannenden Vertriebsorganisation.

Network-Vertrieb



Horizontale Wertschöpfung im Network Marketing

Eigene Organisationsebene

1. Organisationsebene

2. Organisationsebene

3. Organisationsebene

4. Organisationsebene

eine Provisionszahlung von 40 Prozent über vier Ebenen aus. Anstatt diese Provision für variable Kosten aufzuwenden, werden diese an die unabhängigen Vertriebspartner ausgezahlt - also ein faires und seriöses Geschäftsmodell, denn um Provisionen zu erhalten, muß der Vertriebspartner das Geschäft aktiv betreiben. Bereits in der ersten Ebene würden Sie 150 Euro Provisionen von den Teamumsätzen erhalten. Je besser Ihre Organisation ausgebildet ist und je disziplinierter das Vertriebsnetz geführt wird, desto schneller wird Ihr Netzwerk wachsen. Finden die Geschäftspartner Ihrer ersten Vertriebs-ebene ebenfalls fünf ernsthafte Networker, dann erhalten Sie zu den unten aufgeführten Auszahlungsmodalitäten bereits 750 Euro aus der zweiten Vertriebs-ebene. Wie Sie sehen, lohnt es sich, in der Tiefe der Vertriebsorganisation Ausbildungs- und Betreuungsarbeit zu leisten. Hierfür werden Sie letztendlich auch bezahlt, da das Network-Unternehmen, für das Sie tätig sind, ein ernsthaftes

Interesse hat, über diesen Absatzkanal langfristig und stabil Produkte mit Folgegeschäft an den Endverbraucher zu vermarkten. Wenn Sie nun Zeit aufwenden, um den Partnern in der Ebene zwei zu helfen, jeweils fünf Geschäftspartner zu finden und auszubilden, dann bekommen Sie dafür nach dieser Beispielrechnung Provisionen in Höhe von 3.750 Euro von deren Umsätzen. Aus der vierten Vertriebspartnerebene würden Sie dann eine Provision in Höhe von 18.750 Euro beziehen. Hier liegen die Dynamik und das große Geheimnis des Network Marketings. Keine Zauberei also, denn immerhin haben Sie eine Vertriebsorganisation von 780 Partnern aufgebaut und betreut, die einen „Großhandelsumsatz“ von 234.000 Euro erzielt hat und zusätzliche Handelsspannen durch Verkäufe an Endkunden generiert. Natürlich gibt es Marketingpläne mit den unterschiedlichsten Auszahlungsmodalitäten und Bezeichnungen. Aber für alle Pläne, in denen Sie wirklich Geld verdienen, gilt

eines: Je mehr eigene Erstlinien Sie in diesem Geschäft installieren, desto mehr Geld werden Sie verdienen, wenn Sie entsprechende Betreuungsarbeit in der Tiefe der Vertriebsorganisation leisten. Und selbstverständlich verdienen auch Ihre Geschäftspartner Differenzprovisionen aus den untergeordneten Vertriebs-ebenen. Da kein Marketingplan unendlich tief Provisionen auszahlen kann, ist es dringend erforderlich, eine breite Basis von Erstlinien zu schaffen. In allen Marketingplänen sind bestimmte monatliche Umsatzqualifikationen notwendig, damit niemand Provisionen erhält, der keine Leistung erbringt. Mit diesem Modell können Dienstleistungen und Produkte effektiv vermarktet und gleichzeitig Spitzeneinkommen erzielt werden, die in normalen Berufen unmöglich sind. Da für diese Tätigkeit keine beruflichen Vorkenntnisse erforderlich sind, sondern eher Fleiß, Lernbereitschaft und Wille zum Erfolg zählen, ist Network Marketing eine grandiose Gelegenheit.

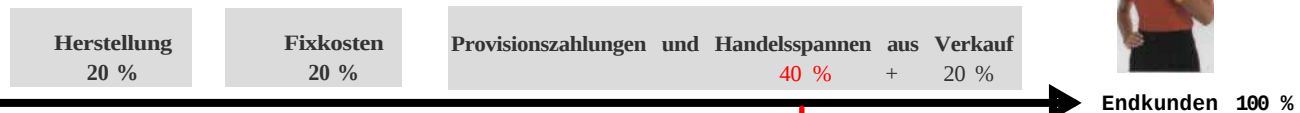
Horizontale Wertschöpfung im Einzelhandel



Die Herstellungskosten für Konsumprodukte machen heute nur noch 20 Prozent vom Verkaufspreis aus.

Network-Firmen beschäftigen keine festangestellten Verkäufer. Die Fixkosten sind niedriger.

Von den Handelsspannen gehen die variablen Kosten ab. Im Network bekommt der Vertrieb hohe Provisionen auf die Teamumsätze und kann zusätzlich im Verkauf die Handelsspannen generieren. Ein zukunftsweisendes, motivierendes und damit effektives Modell für die Vermarktung von Produkten Und Dienstleistungen. Diagramm dient der Veranschaulichung



	insgesamt	780 Vertriebspartner	Umsatz: 234.000	Provision 40 %	23.400,-
O					
R					
G					
A	Ebene 1	5 Vertriebspartner x 300 Euro	Umsatz: 1.500,-	Provision 10 %	150,-
P					
R					
O	Ebene 2	25 Vertriebspartner x 300 Euro	Umsatz: 7.500,-	Provision 10 %	750,-
V					
I					
S	Ebene 3	125 Vertriebspartner x 300 Euro	Umsatz 37.500,-	Provision 10 %	3.750,-
O					
N	Ebene 4	625 Vertriebspartner x 300 Euro	Umsatz 187.500,-	Provision 10 %	18.750,-
E					
N					

Im Network wird Geld verdient durch Differenzprovisionen aus der eigenen Vertriebsorganisation und durch den Verkauf. Bei 780 Partnern erzielt Ihre Organisation ein Umsatzvolumen von 234.000 Euro. Davon bekommen Sie nach diesem Modell für die Betreuung, Führung und Ausbildung Ihrer Organisation 23.400 Euro Provisionen. Dies ist nur ein Beispiel, um zu verdeutlichen, wie Network Marketing funktioniert. Es gibt die unterschiedlichsten Marketingpläne und Zusatzprovisionen, die je nach Unternehmen verschieden ausfallen. Hinzu kommen die Handelsspannen aus dem Verkauf.

Beispielrechnung zur einfachen Veranschaulichung. Alle Angaben zu Bruttopreisen vom Verkauf gerechnet.

Sie bestimmen das Einkommen selbst!

Warum Network Marketing das beste Rentensystem der Welt ist

Die alten Lebens- und Arbeitsparadigmen lassen die meisten immer noch glauben, daß es sinnvoll ist, auf die Rente hinzuarbeiten. Dabei droht dem überwiegenden Teil der Bevölkerung Altersarmut statt der geplanten Lifestyle. Unser ganzes Leben verläuft so, wie wir von klein auf an konditioniert wurden: gute Schulnoten mitbringen, Hauptsache, eine Ausbildung machen, nach dem Motto „Da hat man was gelernt“, schnell einen sicheren Job

finden, sich die nächsten 20 Jahre durch die Tretmühle winden. Möglichst hoch auf der Karriereleiter emporsteigen, dann ab 40 damit beginnen, die Position gegen Nachrückende zu verteidigen, und geradewegs auf die Rente zusteuern. So oder ähnlich verläuft das Leben für fast 80 Prozent aller Menschen. Geradezu erschreckend ist die Erkenntnis, daß sich fast jeder mit diesem vorgegebenen Weg abfindet und nur die wenigsten den Mut fin-

den, aus diesem Kreislauf auszubrechen. Anstatt im besten Alter daran zu arbeiten, das eigene Bruttosozialprodukt zu steigern, indem man sich nach Alternativen umschaut, schwelgen die meisten in beständiger Lethargie. Wer nur fünf Jahre konsequent mit dem richtigen Unternehmen im Network Marketing durcharbeitet, kann sich dabei eine passive Rente verdienen, die kein Sozialsystem dieser Welt ausschütten könnte.

Normaler Lebensverlauf:

Der sichere Job gehört der Vergangenheit an. Der einzige Weg zur finanziellen Unabhängigkeit ist, sein Schicksal in die Hand zu nehmen und sich nach Alternativen umzuschauen. Die alten Arbeitsmodelle laufen langsam aus.



durchschnittlich 2.200,- Euro brutto

Rund 44 Jahre harter Arbeit haben wir im Leben vor uns, um im Rentenalter festzustellen, daß Altersarmut droht. Nur die wenigsten schaffen es, in diesem Zeitraum Rücklagen zu bilden, um finanziell unabhängig zu werden. Ab Mitte 30 tickt die Uhr. Für das Berufsleben fast schon zu alt, ab 40 geradezu chancenlos gegenüber der nachrückenden Konkurrenz, ab 50 hoffend, nicht mehr den Arbeitsplatz zu verlieren. Ein gutverdienender Arbeitnehmer verdient im Durchschnitt 2.200 Euro, viele Menschen weniger, und trotzdem langt das Geld gerade einmal, um knapp zu überleben.

Verdienst	0	150,- Euro	350,- Euro
Jahre	0 bis 5	6 bis 16	17 bis 19
Phasen	Kindheit	Schulzeit	Ausbildung

1.300,- Euro

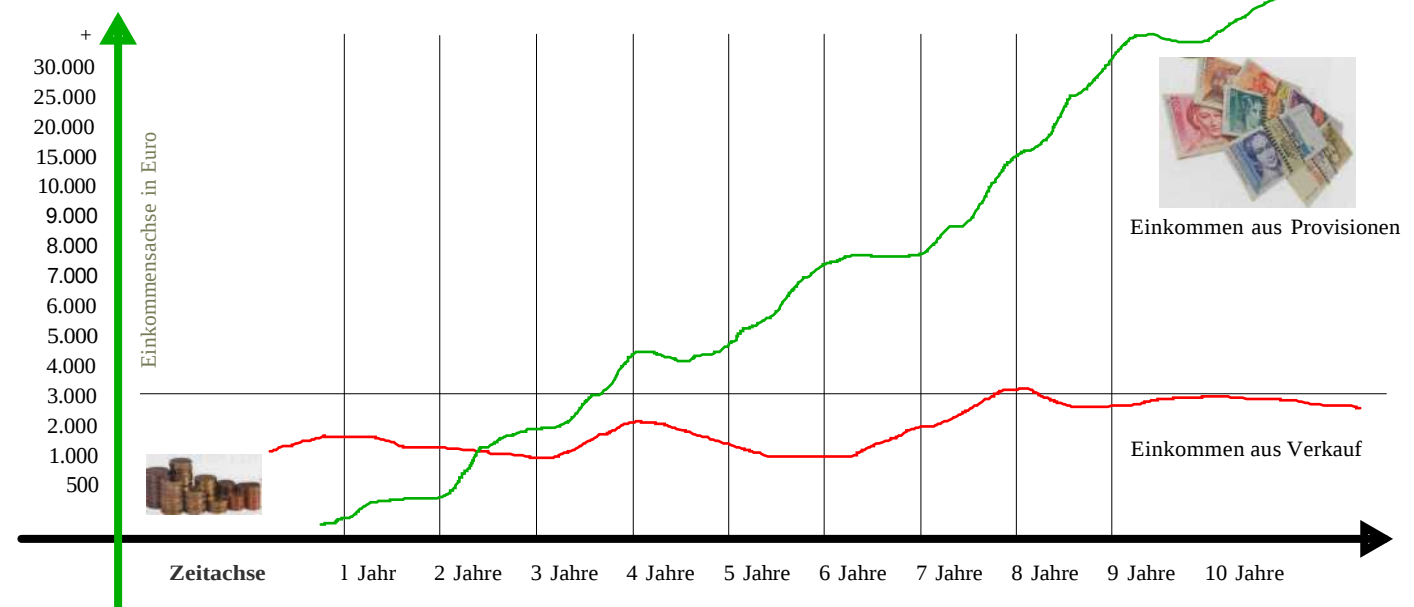


Einkommensmodell Network Marketing

Im Network gibt es zwei Einkommensarten: der direkte **Verkauf** und das **Provisionseinkommen** aus der Vertriebsorganisation. Erlöse aus dem Verkauf sind von der eigenen Leistung abhängig, Provisionen von der Teamleistung. Natürlich

dauert es eine Weile, bis das Einkommen aus der Organisation mehrere tausend Euro ausmacht, aber dann ist es mit einer ständig **steigenden Rente** vergleichbar und aus eigener Leistung entstanden. Das Einkommen aus der Orga-

nisation kann bereits nach einigen Monaten mehrere tausend Euro ausmachen, das hängt vom persönlichen Einsatz ab. Durch den geringen finanziellen Einsatz ist Network Marketing eines der besten Renditemodelle, die es derzeit gibt.



Fast jeder ist für das Network Marketing geeignet

Machen Sie Ihren Persönlichkeitstest.

Network Marketing ist ein einfaches Geschäft, aber das macht es vielleicht gerade in einigen Situationen besonders schwer. Von daher ist es natürlich ein Vorteil, wenn jemand gut mit anderen Menschen umgehen kann, ein wenig kontaktfreudig ist, gern im Team arbeitet und keine Angst hat vor persönlichen Herausforderungen. Eine gewisse Eigendisziplin und Durchhaltevermögen gehören genauso dazu, wenn jemand große

Ziele hat und erfolgreich werden möchte. Im Gegensatz zum konventionellen Job, werden Sie im Network um so erfolgreicher, je besser Sie Ihr erlangtes Wissen mit anderen aus Ihrem Team teilen. Mit der sonst üblichen „Stuhlsägermentalität“ wird man hier nicht weit kommen. Das Erfolgsrezept besteht darin, anderen zu helfen, ein eigenes Team zu führen, von dessen Umsätzen Sie dann natürlich auch finanziell partizipieren. Wer die

Dynamik dieses Geschäftes erkannt hat, wird irgendwann auch internationale Vertriebsorganisationen gründen, was allerdings eine gewisse Freude und Spaß am Reisen voraussetzt. Die wichtigste aller Voraussetzungen, die jemand mit in dieses Geschäft einbringen kann, ist jedoch die Lernbereitschaft, da Network Marketing seine ureigenen Regeln hat, die oftmals im normalen Geschäftsleben keine Gültigkeit haben.

Punktzahl:	1	2	3	<i>1 - nein 2 - geht so 3 - ja</i>	1	2	3
<i>Ich arbeite gern mit Menschen</i>	☐	☐	☐	<i>Ich liebe Herausforderungen</i>	☐	☐	☐
<i>Ich bin diszipliniert</i>	☐	☐	☐	<i>Ich kann Menschen gut führen</i>	☐	☐	☐
<i>Ich kann gut zuhören</i>	☐	☐	☐	<i>Ich arbeite gern selbständig</i>	☐	☐	☐
<i>Ich kann Menschen motivieren</i>	☐	☐	☐	<i>Ich kann visionär denken</i>	☐	☐	☐
<i>Ich reise gern</i>	☐	☐	☐	<i>Ich bin optimistisch eingestellt</i>	☐	☐	☐
<i>Ich bin lernbereit</i>	☐	☐	☐	<i>Ich gelte als Vorbild</i>	☐	☐	☐
<i>Ich bin kontaktfreudig</i>	☐	☐	☐	<i>Ich möchte mehr Geld verdienen</i>	☐	☐	☐
<i>Ich übernehme gern Verantwortung</i>	☐	☐	☐	<i>Ich schätze guten Service</i>	☐	☐	☐
<i>Ich gelte als glaubwürdig</i>	☐	☐	☐	<i>Ich arbeite gern</i>	☐	☐	☐
<i>Ich habe große Ziele</i>	☐	☐	☐	<i>Ich bin flexibel</i>	☐	☐	☐
<i>Ich gebe Wissen gern weiter</i>	☐	☐	☐	<i>Ich habe gute Menschenkenntnis</i>	☐	☐	☐
<i>Ich berate andere Menschen gern</i>	☐	☐	☐	<i>Ich liebe Veränderungen</i>	☐	☐	☐
<i>Ich habe eine gute Zeitplanung</i>	☐	☐	☐	<i>Ich bilde mir meine eigene Meinung</i>	☐	☐	☐
<i>Ich telefoniere gern</i>	☐	☐	☐	<i>Ehrlichkeit ist wichtig</i>	☐	☐	☐
<i>Ich bin ehrgeizig</i>	☐	☐	☐	<i>Ich habe gern Erfolg</i>	☐	☐	☐
<i>Ich kann mich selbst motivieren</i>	☐	☐	☐	<i>Ich besitze Durchhaltevermögen</i>	☐	☐	☐

Punkte gesamt:

Punkte gesamt:

32 bis 48 Punkte:

Sie müssen noch sehr viel an sich arbeiten, wenn Sie etwas in Ihrem Leben verändern wollen. Zur Zeit sollten Sie wirklich überdenken, ob dieses Geschäft oder eine selbständige Tätigkeit für Sie geeignet ist.

49 bis 64 Punkte: Verlassen Sie Ihre Be-

quemlichkeitszone, und überdenken Sie Ihre grundsätzliche Lebenshaltung. Mit Ihrer derzeitigen Einstellung werden Sie wenig Erfolg im Leben haben.

65 bis 79 Punkte: Schauen Sie sich dieses Geschäft unbedingt näher an, in Ihnen schlummern ungeahnte Fähigkeiten und Potentiale.

80 bis 96 Punkte: Sie sollten unbedingt in diesem Geschäft starten. Vereinbaren Sie einen Termin mit einem Network-Repäsentanten, um mehr über diese Geschäftsgelegenheit zu erfahren. Sie haben ideale Voraussetzungen, um mehr aus Ihrem Leben zu machen und erfolgreich zu werden.

Unabhängigkeit - Wohlstand - Freiheit!

Ideale Voraussetzungen für die unterschiedlichsten Berufsgruppen und Charaktere

Prinzipiell gilt unser ganzes Streben der Lebensformel „Unabhängigkeit - Wohlstand - Freiheit“! Aber die unterschiedlichsten Situationen, Umstände, Voraussetzungen hindern viele daran, ihr Leben nach dieser einfachen Formel zu gestalten. Für den Arbeitnehmer ist es das „Tauschbörse-

setz Geld gegen Zeit“, für den Freiberufler die ständige Jagd nach Aufträgen, für den Kleinunternehmer Steuerlast und bürokratische Hürden, für den Geschäftsführer die 70-Stunden-Woche, Zeitdruck und hohe Verantwortung. Zeit also, ein passives Einkommen aufzubauen, das Wege aus der

Abhängigkeit bietet und zu finanzieller Unabhängigkeit führen kann. Für den einen ist es das Motiv Geld, für den anderen der Wunsch, mehr Freizeit zu haben und dem Trauma des Tagesgeschäftes zu entkommen. Dieses Network Marketing bietet maßgeschneiderte Lösungen für fast jeden.



Klassische Situation für Arbeitnehmer, Angestellte und Beamte

Arbeitnehmer, Angestellte und Beamte befinden sich oftmals in einem Kreislauf, aus dem es unrealistisch scheint, ausbrechen zu können. Durch in der Höhe reglementierte Einkommen müssen die Lebensumstände den zur Verfügung stehenden finanziellen Mitteln angepaßt werden. Einschränkungen stehen daher in den meisten Familien auf der Tagesordnung. Beruflich sind etliche Arbeitneh-

mer mit ihrem Job und den Rahmenbedingungen unzufrieden. Die Angst vor Arbeitsplatzverlust, laufende Konsumschulden und die schlechte Wirtschaftslage sind häufige Streßfaktoren, die mangels Alternativen hingenommen werden. Personen dieser Berufsgruppen verfügen oft nicht über die finanziellen Rücklagen, um drei bis sechs Monate ohne Einkünfte existieren zu können.

Nachteile eines Angestelltenverhältnisses

- weisungsgebunden
- finanzielle Unzufriedenheit
- laufende Konsumkredite
- Abhängigkeit vom Job
- persönliche Unzufriedenheit
- Mobbing
- geringe Aufstiegschancen
- ab 40 Risikogruppe bei Rationalisierungen

Vorteile im Network Marketing

- O keine Altersbeschränkungen
- O freie Zeiteinteilung
- O nebenberuflicher Start möglich
- O keine beruflichen Vorkenntnisse erforderlich
- O Chancengleichheit
- O ideal für Frauen im Nebenjob
- O gute Aufstiegschancen
- O direktes Sofort Einkommen durch Verkauf

- O passives Einkommen aus Vertrieb
- O soziale Kontakte
- O oftmals Firmenwagen möglich
- O keine Vorgesetzten
- O ideal für eigene Persönlichkeitsentwicklung
- O Arbeiten im Team
- O kein Büro erforderlich - working from home
- O geringe Investitionen
- O geringe laufende Geschäftskosten



Klassische Situation für Kleingewerbetreibende, Geschäftsleute und Freiberufler

Gewerbetreibende, Freiberufler, Geschäftsleute und Geschäftsführer gehören meistens zu den besser verdienenden Einkommensgruppen. Sie werden häufig durch „Umsatzstreß“, lange Wochenenden und wenig Freizeit geplagt. Hinzu kommt ein Höchstmaß an Verantwortung und irgendwann das „Burn-out-Syndrom“, ein Zustand völliger Erschöpfung und Ideenlosigkeit. Die permanente Abforde-

rung von Höchstleistungen fordert ihren Tribut. Arbeitszeit und Einkommen stehen auch hier häufig nicht in Relation. Unproduktive Verwaltungsarbeit und Steuerangelegenheiten wirken zermürbend und lenken von einkommensproduzierenden Tätigkeiten und Aufgaben ab. Freizeit steht in den meisten Fällen ganz oben auf der Wunschliste, gefolgt vom passiven Einkommen.

Nachteile normaler Selbstständigkeit

- unproduktive Verwaltungsarbeit
- Auseinandersetzungen mit Steuerbehörden
- wenig Freizeit
- hohe Verantwortung
- permanenter Leistungsstreß
- ständige Kreditverhandlungen mit Banken
- stetiger Umsatzdruck
- hohe Fix- und variable Kosten
- Abfindungen für Mitarbeiter
- Preisdruck durch Konkurrenten
- Mitarbeiterfluktuation
- unflexibles Kündigungsrecht
- schlechte Zahlungsmoral
- Behördenwillkür
- wenig Familienleben
- schlechtes Wirtschaftsklima

Vorteile im Network Marketing

- O Geschäftsleute werden ständig gesucht
- O geringe Investitionen
- O Vollexistenz: 10.000 - 25.000 Euro monatlich
- O kaufmännische Erfahrung ist großer Vorteil
- O Einkommen über 6 Millionen p. a. möglich
- O internationale Geschäftsidee
- O Steueroptimierung realisierbar
- O keine Angestellten
- O passives Einkommen aus Vertrieb
- O geringe Fixkosten
- O alle Kosten absetzbar
- O kein Ladenlokal
- O Führungspersönlichkeiten haben Vorteile
- O keine Lagerhaltung erforderlich
- O internationale Provisionsabrechnungen
- O hohe Auszeichnungen durch Incentives

- O Firmenwagen bei Qualifikation
- O Wachstumsbranche
- O innovative Trendprodukte
- O modernste Telefonkonferenzen
- O Einsatz von Internetsystemen
- O Learning-by-doing-System
- O ständig weltweite Kongresse
- O Empfehlungsgeschäft
- O hoher Lifestyle
- O Führungskräftebonus

Weitere Informationen:

www.network-press.de
Dieser Bericht ist auch als Sonderdruck erhältlich.
Copyright aller Grafiken und Inhalt:
M. de la Rosa / Network Press Int. AG