

# Vertriebspartner im Direktvertrieb – ein Beruf mit Zukunft

Gudrun Anders



1

***Motibooks***

# Impressum

## ISBN 978-3-945104-07-1 (Printversion)

© 2015 by Gudrun Anders. Alle Rechte vorbehalten.  
Nachdruck - auch auszugsweise - nicht gestattet.

**Erstausgabe: 10. März 2015**

Coverbild: Fotolia © Sergej Khackimullin  
Mann Cover-Rückseite: Fotolia © coppiright

**2** Druck: epubli GmbH, Berlin. Printed in Germany.

### **Haftungsausschluss**

Die Inhalte dieses Buches sind von mir sorgfältig recherchiert worden. Ich kann aber keine Haftung für die Richtigkeit und Anwendbarkeit dieser Informationen übernehmen. Ich kann auch keine konkreten Auskünfte über einzelne Firmen des Network-Marketing-Geschäftes geben. Diese Auskünfte sollten Sie direkt bei den Firmen oder deren Vertriebspartnern einzuholen!

### **Kontakt zur Autorin:**

***Motibooks*** | Gudrun Anders  
Ferberberg 11  
52070 Aachen  
Tel. 0241 – 70 14 721  
Email: [info@gudrun-anders.de](mailto:info@gudrun-anders.de)  
[www.motibooks.de](http://www.motibooks.de) | [www.gudrun-anders.de](http://www.gudrun-anders.de)

# Inhaltsverzeichnis

Impressum .....	2
Inhaltsverzeichnis .....	3
Network-Marketing .....	5
Das Märchen vom netten Worker und seinem Sponsi .....	
Network-Marketing ist eine Chance .....	
Was ist Empfehlungsmarketing? .....	
Die Mund-zu-Mund-Propaganda .....	
Voraussetzungen für Networker .....	
Die Parabel von der Pipeline .....	
Was ist "passives Einkommen"? .....	
Wie funktioniert Direktvertrieb? .....	
Vision und Berufswirklichkeit .....	
Ich kann nicht verkaufen! .....	
Wieso ist ein Netzwerk so wichtig? .....	
Ich kenne aber gar nicht so viele Menschen .....	
Was braucht man um ein Network-Marketing-Geschäft aufzubauen? .....	
Zuhause arbeiten .....	
Wie man Kunden / Partner gewinnt .....	
Die Angst vor Veränderung.....	
Network-Marketing noch einmal im Vergleich.....	
Fangen Sie an!.....	
Kleines Fachbegriffe-Lexikon .....	

Die Abgrenzung zu Schneeballsystemen .....	
Gesundheitsparty! .....	11
Literaturempfehlungen .....	13
Buchempfehlung für Networker .....	14
Weitere Bücher der Autorin.....	
Vita .....	15

# 4

**Network Marketing ist ein „richtiger“ Beruf und sollte als solcher auch angesehen werden.**

Prof. Dr. Michael Zacharias

# Network-Marketing

– Das Geschäftsmodell der Zukunft?

Als Unternehmerin der „alten Schule“ bin ich es gewohnt, meine Dienste anzubieten, qualitativ gute Arbeit zu leisten und dann von meinen Kunden bezahlt zu werden. Das machen Unternehmen seit Jahrhunderten so. Manche erfolgreich und manche weniger.

Als Kleinunternehmerin in schwierigen Zeiten fragt man sich dann allerdings gelegentlich, zum Beispiel wenn das lang ersehnte Geld für geleistete Arbeit trotz mehrfacher Mahnungen ausbleibt, ob das alles so richtig ist.

So ging es auch mir. Ausstehende, angemahnte Forderungen in fünfstelliger Höhe zwangen mich eines Tages fast in die Insolvenz. Der Kopf fragte, ob die ganze Selbständigkeit noch Sinn machte und phantasierte sich Ideen zusammen, dass eine Kassiererin bei Aldi ihr Geld bestimmt sicherer und sorgenfreier verdient als eine Kleinunternehmerin in der heutigen Zeit. Und vor allem geht es ganz sicher termingerecht auf dem Konto ein ...

Zu dieser Zeit kam eine Freundin auf mich zu und erzählte etwas von Networkmarketing. „Du brauchst das Produkt nur zu empfehlen. Du schreibst den neuen Kunden ein und erzählst ihm das gleiche, was ich dir erzähle. Mehr nicht.“

Mehr nicht? Und damit soll man Geld verdienen?

Wo bleibt die – harte – Arbeit? Wie machen wir da Umsätze, die gewinnbringend sind? Woher kommt die Provision? Sind das nicht nur Minibeträge?

„Komm einfach mal unverbindlich mit zur Geschäftspräsentation. Ich lade dich ein. Ist kostenlos.“

Okay, kann man ja mal machen. Vielleicht lernt man von den großen Firmen ja noch etwas ... Gesagt, getan.

Rund 40 Personen sitzen an einem Mittwochabend in einem Seminarraum in einer westfälischen Kleinstadt und schauen sich auf der Leinwand eine professionelle Firmenpräsentation an. Es geht um eine amerikanische Firma, die es in Deutschland noch gar nicht gibt und deren Produkt nicht frei verkäuflich ist. Nie sein wird, denn es handelt sich um ein Verbrauchernetzwerk.

6

Wieso um alles in der Welt interessieren sich dann so viele Menschen dafür?

Im Verlauf der Präsentation wird es mir allmählich klarer: Weil diese Firma in den ersten vier Geschäftsjahren fast unglaubliche Umsatzzahlen geschrieben hat. Mein eigenes Unternehmen hat in den ersten Jahren nicht einmal 0,001 % davon erwirtschaftet ...

Die Firma ist in Amerika und in Asien der Renner, das Produkt erlangt schon langsam Kult-Status, so der Vortragende. Das Produkt ist ein Fruchtsaftgetränk. Gewonnen wird es hauptsächlich aus dem Mark einer Frucht, deren Hauptanbaugebiet in Asien liegt und die hier noch völlig unbekannt ist.

Die Firma hat bis zum heutigen Tag alle Wachstumsrekorde anderer großer Firmen eingestellt, wird uns er-

zählt. Mir fallen die Unterkiefer herunter ... – Wer, bitte, hat das nachgeprüft?

Und auch diese Antwort wird sofort geliefert: Die Firma wurde von Ernst & Young, einer weltweit bekannten Prüfungsgesellschaft für Unternehmen, geprüft und sogar ausgezeichnet.

In Deutschland wird das Produkt erst zu einem späteren Zeitpunkt zu kaufen sein, jetzt wird in der so genannten „Pre-Launch-Phase“ bereits ein Vertriebsnetz aufgebaut.

Dieses Unternehmen wird auf dem deutschen Markt einen neuen Trend kreieren, so verstehe ich das an diesem Abend. Es wird ein ganz neuer Markt geschaffen, der auch für Selbstständige, Nebenberufler, Hausfrauen oder ganz einfach Menschen, die etwas verändern oder bewegen wollen, interessant ist.

Noch bin ich kritisch und sehr skeptisch. So einfach kann das doch nicht sein ... Meine Freundin, die mich da hin geschleppt hat, lässt nicht locker.

„Dann mach' es erst mal nebenbei. Du verdienst bis in die siebte Linie Geld damit. Vielleicht ein Zusatzeinkommen, ganz nebenbei, dass dir auf Dauer hilft, dich sorgenfreier zu bewegen. Und du kannst trotzdem tun, was dir Spaß macht.“

In der kommenden Woche fahren wir gemeinsam in eine nahegelegene Großstadt zu einer offiziellen Informations- und Schulungsveranstaltung der Firma. Rund 500 Leute quetschen sich in einen viel zu kleinen Veranstaltungsraum eines pompösen Hotels hinein.

Die Redner sind brillant, motivieren und kreieren eine fast überschäumende, begeisterte Menge. Bin ich bereits mit dem Network-Virus infiziert?

Und da kommt auch schon die Antwort vom Redner: „Die meisten Viren machen krank – der Virus des Empfehlungsmarketings kann dir helfen, gesund zu bleiben und Geld zu verdienen.“

Zwei unschlagbare Argumente ...

8 Ich unterhalte mich in der Pause mit meinem zukünftigen Teamleiter – und steige ein. Meine andere Freundin, die einfach aus Neugier und zur Begleitung mitgekommen war, ist auch „infiziert“ – und wird an diesem Tag mein erster Kunde, denn sie steigt bereits unter mir ein. Offenbar habe ich damit gerade meine erste Provision verdient ...

Aber damit war es noch lange nicht getan. Es erschien mir zu einfach. Beim Nachdenken über dieses System kam mir der dreiste Gedanke an Schneeballsysteme<sup>1</sup>, mit denen ich mich einige Jahre zuvor sehr intensiv beschäftigt hatte.

Erst beim genaueren Hinsehen fiel mir auf, dass es zu diesen illegalen Systemen zwei gravierende Unterschiede gibt:

- Einerseits wird beim Networkmarketing tatsächlich ein Produkt in Umlauf gebracht, beim Pyra-

---

<sup>1</sup> Gudrun Anders – Herzkreis, die Energie der Schenkkreise. Spirituelle Geldbewusstseins oder Abzocke? Motibooks (siehe S. 101)



miden- oder Schneeballsystem jedoch nicht.

- Zum anderen werden Provisionen für getätigte Umsätze ausgezahlt (meine erste Provisionszahlung für den Einstieg meiner Freundin hatte ich eine Woche später auf dem Konto) und nicht himmelhohe Versprechungen über Riesensummen getätigt, die du irgendwann – falls die Klugen unter den Teilnehmern nicht vorher ausgestiegen sind – bekommen sollst.

Lange Rede – kurzer Sinn:

Ich habe mich nach diesem Abend sehr lange und intensiv über diese Vertriebsform informiert, viele Bücher gelesen, CDs angehört und Seitenweise Informationen aus dem Internet herunter geladen. Am Ende waren es fast zwei Aktenordner voll.

Im Verlaufe der nächsten Monate bin ich dann zu der Überzeugung gelangt, dass Direktvertrieb nicht nur eine Wachstumsbranche ist, sondern in der heutigen Zeit für viele Menschen eine echte Alternative darstellen kann.

Für mich ist Empfehlungs- bzw. Networkmarketing der Trend der Zukunft. Ich habe mir nebenberuflich mit Network-Marketing – allerdings bei einer anderen Firma als der hier geschilderten – ein zusätzliches „passives Einkommen“ aufgebaut, das meine Selbständigkeit (und damit meine Freiheit) aufrecht erhält.

Ich erhalte damit monatlich zusätzliches Geld – das

sich so weitaus angenehmer verdient als bei Aldi an der Kasse zu sitzen ...

# 10

**Wenn ich die eine Eigenschaft nennen sollte, die nur den Erfolgreichsten zu eigen ist, dann ist das ihre Fähigkeit, ein Netzwerk aufzubauen.**

Harvey Mackey, Bestsellerautor und Geschäftsmann

## Gesundheitsparty!

Am Ende des Buches über meine Erfahrungen zum Thema Network-Marketing ein kleines bisschen Eigenwerbung. Das sollte erlaubt sein. ☺

### Sind Sie ein Dufticus?

Aufgrund einer angeborenen, also chronischen Erkrankung (Immundefekt) nehme ich seit vielen Jahren notwendige Nahrungsergänzung in Form von Vitaminen und Mineralien zu mir, um mich fit und gesund zu erhalten und damit ein entspannteres Leben zu führen.

Dabei habe ich im Laufe der Jahre einige Firmen ausprobiert und deren Produkte verzehrt. Nach mehrmaligem Wechsel der Firmen - weil die Upline wechselte oder die Firmenbedingungen – bin ich bei der amerikanischen Firma **Young Living** „hängen geblieben“, weil mich hier sowohl die Reinheit und Natürlichkeit der Produkte, ihre einfache Anwendung und die spirituelle Firmenphilosophie der Gründer am meisten begeisterten.

Ich nehme regelmäßig meine favorisierten Produkte (NingXia red Wolfsbeerensaft und Mineralienprodukte) ein und habe viele kostbare ätherische Öle zuhause, die mir nicht nur aufgrund ihres wundervollen Duftes täglich etwas Gutes für Leib und Seele tun.



Mehrmals am Tag holte ich mir eine Prise guten Duft und schnüffele an dem ätherischen Öl, dass ich gerade gern riechen möchte. Das ist wie eine kurze Auszeit vom Alltag – die Augen für einen Moment schließen, die guten Duft einsaugen bis in die letzte Pore und wieder bessere Gedanken und eine fast körperlich spürbare erneuerte Frische erleben.

Oft mache ich mir auch einfach im Büro den Diffusor (Aroma-Vernebler) an und erlebe, dass die unterschiedlichen Düfte meinen Geist beleben.

Wenn Sie Fragen oder Interesse am Vertrieb der Produkte haben, dann nehmen Sie doch bitte einfach mit mir Kontakt auf. Gern helfe ich Ihnen weiter.



12

**Info-Blog:** [gesundheitsparty.de](http://gesundheitsparty.de)

**Öle-Shop:** [dufticus.de](http://dufticus.de)



## Literaturempfehlungen

Fachzeitschrift „Network Karriere“

Online-Magazin „Obtainer“

### Bücher:

Von Mensch zu Mensch | Gabi Steiner

Ihr erstes Jahr im Network Marketing | M. & R. Yarnell

Das Geheimnis der Taschenlady | Sandy Elsberg

Das perfekte Geschäft ! [DVD] | Robert T. Kiyosaki

Networking | Das Buch über die Kunst ... | Harvey Mackay

Die Parabel von der Pipeline | Burke Hedges

Es ist Dein Leben | Paula Pritchard

The Business School (deutsch) | Robert T. Kiyosaki

13

DIE BASISAUSBILDUNG - Fachberater und Fachberaterin  
im Network Marketing | BVNM AKADEMIE

230 Seiten | 39,00 Euro

sowie eine ganze Reihe weiterer Broschüren, Bücher und Hörbücher. Lesen Sie einige davon - es lohnt sich garantiert, wenn Sie eine neue Lebenseinstellung gewinnen wollen.

### Organisationen:

**Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e. V.**

[www.bundesverband-direktvertrieb.de](http://www.bundesverband-direktvertrieb.de)

**Bundesverband Network Marketing e. V.**

[www.bvnm.de](http://www.bvnm.de)

## Buchempfehlung für Networker

### money guide

Das V.I.S.A.-Prinzip für einen harmonischen Umgang mit Geld

Gudrun Anders

**Geld ist sehr emotional, wenn die vier Geldgesetze nicht ausgeglichen sind.**



14

Geld ist nicht nur ein kaufmännisches oder wirtschaftliches Werkzeug – Geld ist auch zutiefst emotional, nämlich dann, wenn unsere Einstellungen und Glaubenssätze uns daran hindern, mit Geld harmonisch umzugehen. Reichtums- oder Geldbewusstsein aufzubauen bedeutet, universelle Gesetze zu befolgen und irritierende Gefühle zu klären. Dabei geht es immer um ein ganz wesentliches Prinzip. Die Autorin nennt es das V.I.S.A.-Prinzip:

- V wie verdienen
- I wie investieren
- S wie sparen
- A wie ausgeben.

Diese vier Aspekte sollten stets im Gleichgewicht sein, damit sie auf ein finanziell erfolgreiches Leben zurückblicken können. In diesem Buch bekommen Sie die erforderlichen Informationen und Impulse dazu.

**Printversion: ISBN 978-3-945104-05-7 (12 €, 200 Seiten)**

Buch-Shop: [www.jedentaganders.de](http://www.jedentaganders.de)

E-Book bei Kindle, Xinxii und Neobooks erhältlich für 3,99 €.

## Vita



Gudrun Anders. Jahrgang 1961, Hunde- und Katzenliebhaberin.

Gelernte Kauffrau, fortgebildet zur Fachwirtin der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft und Versicherungsfachkraft.

Heilpraktikerin für Psychotherapie, verschiedene Fortbildungen in alternativen Therapieverfahren, z.B. Entspannungsmethoden, Kinesiologie, Rebirthing, Tarot und Aura Soma.

Autorin von mehreren (Fach-) Büchern, 6 Jahre in eigener Buchhandlung und 12 Jahre als selbständige Verlegerin tätig gewesen. Seminarleiterin seit 1990. Sie gibt Workshops zu Kreativem Schreiben, Autoren-Training, Coaching und Tarot sowie zu Social-Media-Marketing.

Sie liebt bloggen und Kommunikation über Soziale Netzwerke. Heute hauptberuflich als Coach und Marketingberaterin tätig, weshalb ihre Firma "Spirit & Marketing" heißt.

Weitere Informationen und viele Artikel finden Sie auf ihrer Webseite.

