

NETWORK-KARRIERE

Europas größte Wirtschafts-Zeitung für Direktvertrieb

Auch wenn es nicht passt:

„*Öfters mal die Meinung sagen*“

Pfarrer und Moderator Jürgen Fliege im Interview

Zwölf Zeitspar-Tipps für die Praxis

Zach Davis zeigt wie's geht

„Wer sich bewegt, der bewegt auch was!“

Margarete Schreinemakers im Interview

„Ich kann jederzeit aufhören!“

Rauchfrei durch Hypnose

Mein Auto aus dem Großhandel

Interview mit A:PA-Verkaufsdirektor Matthias Heinke

Erleben, verstehen, verändern

Kognitive Outdoor-Trainings sprechen alle Sinne an

Elefantenhochzeit bei PM-International

Joachim Heberlein und Carsten Ledulé fusionieren zum „proactive world team“



Studium und gleichzeitiger Geschäftsaufbau

Nach Abschluss der Universität hauptberuflich in den Direktvertrieb

Christin Dehnhardt verdient ausschließlich auf den Umsatz ihrer Vertriebsorganisation: „Eigenumsätze entstehen bei mir nur für meinen Eigenbedarf oder zur Unterstützung meines Geschäftsaufbaus für Muster oder Tester.“ Zu Anfang habe sich ihr Verdienst hauptsächlich aus der Handelsspanne ihres Endkundengeschäfts – Kunden bestellten zu Katalogpreisen – ergeben.

Heute verfügt die Führungskraft nicht mehr über Kunden im eigentlichen Sinn: „Ich registriere meine Endkunden als Vertriebspartner. Dadurch können sie ihre Produkte direkt beim Unternehmen zu Einkaufspreisen bestellen.“ Für Dehnhardt selbst ist dieses Endkunden-Netzwerk mit einem passiven Einkommen verbunden, das sich durch die Bestellungen der als Berater registrierten Kunden ergibt: „Viele Geschäftspartner meiner Organisation betreuen ihre Kunden regelmäßig und verkaufen die Produkte zum Katalogpreis. So verdienen sie die Handelsspanne und den Rabatt auf die Einkaufspreise.“

Das Endkunden-Netzwerk der 27-Jährigen ist quasi ein Nebeneffekt ihrer Sponsor-Aktivitäten: „Wer als Interessent die Geschäftsidee vorerst doch nicht umsetzen möchte, hat als registrierter Berater die schon erwähnten Einkaufsvorteile.“ Meist bestellten diese Menschen wegen der günstigeren Preise mehr Ware und testeten sich dabei im Laufe der Zeit durch die einzelnen Produktsegmente. Ir-



„Ohne den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen funktioniert die Wirtschaft nicht.“

gendwann habe jeder seine Lieblingsprodukte gefunden. So bleiben diese Menschen über Jahre treue Kunden des Unternehmens: „Oft entwickeln sich aus solchen überzeugten Kunden Geschäftspartner, die Produkte nicht nur zum Eigenbedarf verwenden, sondern aus Begeisterung in ihrem Umfeld weiterempfehlen und sich somit später doch ein Geschäft aufbauen.“

Zur Kundenpflege gehört für die 27-Jährige der regelmäßige Kontakt. Um die Geschäftspartner auf dem Laufenden zu halten, bieten sich Vorträge und Schulungen zu Produkt-Highlights, Neuprodukten und vor allem beratungsintensiven Produkten an: „Zusätzlich sollten die Berater und Kunden über Angebote informiert werden, Testprodukte, neue Kataloge und Arbeitsmaterial (Berater) erhalten.“ Produktabende sind eine gute Mög-

lichkeit, Stammkunden zu pflegen und neue Kunden beziehungsweise Geschäftspartner zu gewin-



nen. Werden beim Aufbau einer Organisation solche Abende mit neuen Partnern durchgeführt, ergeben sich viele Vorteile: „Die Neu-

en lernen die Produkte schneller kennen und gewinnen unter Umständen sofort ihre ersten Kunden oder Geschäftspartner. Sie kommen ins Verdienen und zwischen Sponsor und neuem Vertriebspartner entsteht eine Beziehung, die sehr wichtig für eine langfristige Zusammenarbeit ist.“ Sollten einmal für einen Monat innerhalb der gesamten Orga Dehnhardt keine neuen Berater gesponsert werden, sieht die studierte Erwachsenen-Pädagogin keinerlei Auswirkungen auf ihr Einkommen: „Meine Organisation ist über Jahre gesund gewachsen und steht durch viele Führungskräfte und Geschäftspartner auf einem soliden Fundament.“ Natürlich entstehe ohne Neueinsteiger kein Wachstum. Auf der anderen Seite trete ein solcher Fall bei einer aktiven Vertriebsorganisation nicht ein. Für Stabilität ihres Einkommens sorgt

auch der von Christin Dehnhardt auf rund 60 Prozent geschätzte Anteil des Eigenverbrauchs der Berater am Gesamtumsatz ihres Teams.

Deswegen kann sie auch Bestrebungen wie die der FTC (Federal Trade Commission = US-Gewerbeaufsicht) in den USA eine Quote, die den Anteil der nachweislich an Personen außerhalb einer Vertriebsorganisation verkaufter Produkte auf 50, eher sogar 70 Prozent fest schreibt, einzuführen, nicht nachvollziehen. Mit Hilfe solch einer Quote soll eine klare Abgrenzung der Network-Marketing-Direktvertriebsmodellen von progressiver Kundenwerbung (Schneeball-System) geschaffen werden: „Was hat das mit Legalität oder Illegalität zu tun? Für Menschen, die ihr Geschäft seriös aufbauen, stellt es keinen Unterschied dar, ob die Produkte innerhalb der Organisation genutzt werden oder an Endkunden außerhalb des Vertriebs verkauft werden.“ Sie gebe einem Interessenten lieber die Einkaufsvorteile weiter, statt die Produkte zum Katalogpreis außerhalb des Vertriebes zu verkaufen. Die Person spart Geld und kann sich zusätzlich welches verdienen: „Ich bin meinem Sponsor sehr dankbar für diese Möglichkeit, denn so erhielt ich die Chance, mir mein eigenes Geschäft aufzubauen.“

Menschen mit dem Spruch „Sie müssen hier nicht verkaufen“ in das Geschäft zu locken, lehnt die erfolgreiche junge Frau ab: „Wer von seinem Geschäft begeistert und überzeugt ist, muss niemand überreden! Suchen Sie sich ein-

fach die Menschen, die zu Ihnen passen und gleichzeitig den Willen zur Veränderung mit sich bringen.“ Leider sei das Wort „Verkaufen“ in Deutschland negativ belegt, obwohl jedem bewusst sein sollte, dass Wirtschaft ohne den Verkauf von Dienstleistungen und Produkten nicht funktioniert. Wer allerdings einfach nur die Produkte zu



Christin Dehnhardt (27), ledig, Abitur, Studium zur Erwachsenen-Pädagogin, erster Kontakt zum Direktvertrieb 1999, im gleichen Jahr Start mit LR Health & Beauty Systems, während des Studiums Aufbau des LR-Geschäfts, seit Abschluss des Studiums 2005 hauptberuflich bei LR.

einem günstigeren Preis direkt vom Unternehmen beziehen möchte, muss als registrierter Berater tatsächlich nichts verkaufen: „Wer Geld verdienen will, muss aktiv werden. Zu den nötigen Aktivitäten gehört auch der Verkauf; Verkauf der Produkte, der Geschäftsidee und damit verbunden auch der eigenen Person.“ ■ (FW)