

NETWORK-KARRIERE

Europas größte Wirtschafts-Zeitung für Direktvertrieb

Dr. Günther Beckstein:

„Die Menschen fühlen sich immer mehr abgezockt“

Im Interview mit dem bayerischen Ministerpräsidenten

„Ich glaube nicht an die Verhältnisse“

Christin Dehnardt, Platin-Organisationsleiterin bei LR Health & Beauty Systems im Portrait

Neues Vorstandsquartett:

Überraschende Entwicklung beim UVDV nach den turnusmäßigen Vorstandswahlen

Kosmetik im Direktvertrieb

2007 ein Markt von über zwölf Milliarden Euro allein in Deutschland

Von der Natur abgeschaut

Luft- und Raumreinigungssysteme von HYLEA



„Ich glaube nicht an die Verhältnisse“

Im Portrait: Christin Dehnhardt, erste Platin-Orgaleiterin bei LR Health & Beauty Systems

Der Beginn der Erfolgsstory Christin Dehnhardt vor neun Jahren kann im wahrsten Sinne des Wortes mit „Aller Anfang ist klein“ charakterisiert werden. Etwa 13 DM bekam sie 1999 mit ihrem ersten Bonuscheck von LR-International, heute LR Health and Beauty Systems, ausgezahlt. Zeitgleich mit Beginn ihres Studiums stieg die damals 18-Jährige beim Ahlener Direktvertrieb ein, um sich etwas zusätzliches Geld zu verdienen: „Ich musste ständig meinen ‚inneren Schweinehund‘ überwinden.“ Erste eigene Erfolge sorgten dafür, dass die heutige Erziehungswissenschaftlerin im Geschäft blieb. Heute, nach neun Jahren, kann sie zu Recht sagen, dass es sich gelohnt hat. Im Februar dieses Jahres qualifizierte sich Christin Dehnhardt zur ersten Platin-Orgaleiterin in der Geschichte des 1985 gegründeten Unternehmens.

Nach dem Studium entschied sich die 27-Jährige 2005, ihr LR-Geschäft fortan hauptberuflich zu betreiben: „Schon als Studentin hatte ich mich durch meine Leistung für einen LR-Mercedes qualifiziert.“ Natürlich traf ihre Entscheidung auch wegen ihrer akademischen Abschlüsse (Erziehungswissenschaften mit Schwerpunkt Erwachsenenpädagogik) auf viele Skeptiker in ihrem persönlichen Umfeld. An ihren Aufgaben gewachsen und durch ihren Erfolg geprägt, hindert sie dies nicht, weiter ihren Weg zu gehen: „Dabei ist es immer wieder schön, sich mit Geschäftspartnern zu freuen, die ebenfalls Orgaleiter geworden sind.“ Etwas, das zu den positiven und bereichernden Erlebnissen im Direktvertrieb gehört: „Ich selbst hatte mir Ziele gesetzt, die ich erreichen wollte. Auf dem Weg dahin habe ich das Glück gehabt, viele interessante Menschen und deren Lebensgeschichten kennen lernen zu können.“ Später haben sich daraus auch Freundschaften entwickelt: „Insgesamt hat mich meine Zeit im Direktvertrieb in meiner Persönlichkeitsentwicklung sehr voran gebracht.“

So ließen sie auch negative Erlebnisse nicht vom Kurs abkommen: „Ich traf oft auf Menschen, die nicht zu ihrem Wort standen oder unehrlich zu sich selbst oder zu anderen waren.“ Mit Spaß und Optimismus, aber auch mit Kontinuität, Konsequenz und Fleiß baute die Top-Führungskraft ihr Geschäft auf: „Bestärkt hat mich dabei auch die Innovationskraft LRs. Ich halte Produktpalette und Geschäftsidee für erstklassig.“ Dies werde durch das starke Wachstum und die vielen Prominenten, die sich das Unternehmen im Laufe der Zeit mit ins Boot geholt hat, deutlich untermauert. Zusammen mit ihrem Team entwickelte die auf Erwachsenenpädagogik spe-



„Ich bin an meinen Aufgaben gewachsen, da ich Dinge getan habe, vor denen ich Angst hatte.“

zialisierte Erziehungswissenschaftlerin ein spezielles Ausbildungsprogramm: „Hierbei übernimmt jede Führungskraft eigene Aufgaben. Bei der Arbeit im Alltagsgeschäft steht für mich die Effektivität im Vordergrund.“ Dies zeigt sich an Hand einer klaren und konkreten Arbeitsweise, bei der die Konzentration auf das Wesentliche oberste Priorität genießt: „Dies vermittele ich auch meinen Geschäftspartnern, denn man muss das Rad nicht immer wieder neu erfinden. Die Ausbildung, Begleitung und Unterstützung der Geschäftspartner in ihren Bemühungen um Erfolg steht in unserer Organisation im Vordergrund.“

Die angesprochene Organisation wuchs zu Anfang nahezu ausschließlich durch die Arbeit im warmen Markt: „Für die Arbeit in der Tiefe des Vertriebsnetzwerks ist das nach wie vor die beste Basis. Inzwischen arbeite ich natürlich

auch im kalten Markt, was mir überhaupt keine Probleme bereitet.“ Ab einer gewissen Größe des Teams ist weiteres Wachstum nur noch durch Duplikation möglich. Dazu Christin Dehnhardt: „Ich lebe meinen Geschäftspartnern meinen straff organisierten Zeitplan vor. Je aktiver ich selbst bin und je zielorientierter ich arbeite, desto schneller dupliziert sich mein Geschäft.“ Dies gilt für jeden Menschen, der sich im Direktvertrieb engagiert: „Daneben steht und fällt jedes Network-Marketing-Geschäft mit der Teamarbeit.“

Zusätzlich ist die Bereitschaft, eigene Grenzen zu überschreiten und Dinge zu tun, vor denen man Angst hat, für wirklichen Erfolg unabdingbar: „Kombinieren Sie diese Bereitschaft mit einer klaren Zielsetzung, Ausdauer, Hartnäckigkeit, Zielstrebigkeit und Eigenmotivation. Setzen Sie sich selbst oder Ihre Geschäftspartner dabei nie unter

Druck.“ Wer zu schnell zu viel erwartet, verliert schon bald die Motivation und seinen Glauben an den Erfolg im Geschäft: „Spaß an der Arbeit, kontinuierliche Aktivität und regelmäßige Analyse der eigenen Ergebnisse führen zwangsläufig zu Wachstum.“ Letztlich ist jeder für sich selbst verantwortlich: „Wenn Sie etwas in Ihrem Leben verändern wollen, müssen Sie sich selbst verändern.“

Kein schneller Reichtum

Damit hat es die Leipzigerin auf den Punkt gebracht und auch ansonsten ist sie für klare Patente: „Ehrlichkeit gegenüber den Geschäftspartnern ist ganz entscheidend. Ich verspreche niemandem schnellen Reichtum durch das Geschäft.“ Erfolg kommt nur durch harte Arbeit: „Mein Leben wird durch die positive Persönlichkeitsentwicklung vieler Partner, die ich immer wieder sehe, sehr berei-

chert.“ Bei Dehnhardt selbst ist der Erfolgsfaktor Arbeit straff durchorganisiert: „Ab 10 Uhr bin ich meistens im Büro oder bei meinem ersten Termin. Da ich in mehreren Städten aktiv bin, ist mein Tagesablauf sehr abwechslungsreich.“ Dadurch ist die Leaderin sehr oft abends unterwegs und übernachtet auswärts: „Oder ich komme erst spät abends nach Hause.“ Dabei kommen der Platin-Orgaleiterin ihre Stärken Optimismus und Ehrgeiz zugute.

Eher als Schwäche empfindet die 27-Jährige ihre ausgeprägte Direktheit: „Ich nenne sprichwörtlich ‚das Kind beim Namen‘. Meine Geschäftspartner wissen, woran sie bei mir sind.“ Stößt dies mal nicht auf Gegenliebe, versuche sie, das Problem so schnell wie möglich aus der Welt zu schaffen. Auch im Interesse einer guten Teamarbeit, die für den Aufbau einer großen Organisation eine der Grund-

voraussetzungen darstellt: „Dafür müssen Sie die Stärken jedes Einzelnen erkennen. Beispielsweise müssen für das Gelingen einer erfolgreichen Präsentation die richtigen Leute für den richtigen Platz eingeteilt sein.“ Es gibt gute Organisatoren. Andere können besser referieren oder verkaufen: „Jeder kann im Team seinen Platz finden.“ Das Ziel der Erwachsenenpädagogin ist der Aufbau guter Führungskräfte, die dazu in der Lage sind, ihre Teams zu unterstützen und auszubilden. Deswegen liegt ihr viel an der Persönlichkeitsentwicklung jedes einzelnen Beraters: „Ich erwarte von potentiellen Geschäftspartnern neben einem ehrlichen Miteinander, dass sie Verantwortung übernehmen und Initiative ergreifen.“

Individuelle Ziele

Dies gilt für jeden Menschen, der ein Zweiteinkommen sucht und sich für den Einstieg in Christin Dehnhardts Platin-Orga entscheidet: „Jeder gehört sofort zum Team und erhält eine Einladung zum Starterseminar, in dem wir vermitteln, wie das Geschäft funktioniert. Wir bieten regelmäßige Veranstaltungen an, die allen Geschäftspartnern offen stehen und dazu dienen, von anderen zu lernen und zu profitieren.“ Gemäß seiner individuellen Zielsetzung bekommt der Partner einen Erfolgsplan und wird gleichzeitig bei den ersten Schritten im LR-Geschäft begleitet: „Auch strukturübergreifend arbeiten wir sehr gut zusammen.“

Den Rest erledigt Führung durch Vorbild: „Ich bringe meine Teampartner ins Geldverdienen, in dem ich ihnen zeige, wie ich selbst arbeite. Es ist wichtig, dass jeder Neue im ersten Monat erkennt, wie das Geschäft funktioniert.“ Geld wird durch den Verkauf von Produkten und die Gewinnung von Geschäftspartnern verdient. Doch wird die Branche mit der Vielzahl der Unternehmen immer undurchschaubarer. Woran also kann ein potentieller Interessent ein seriös arbeitendes Team erkennen? „Er sollte sich zunächst über die Firma, die Arbeitsweise und Ausbildungsinhalte informieren. Bei uns im Team spürt man eine starke Bindung zwischen den Partnern, Harmonie, Ausgeglichenheit, Respekt und die ehrliche Freude am Erfolg des Anderen.“ Dies werde der Orga Dehnhardt oft im Rahmen strukturübergreifender Aktivitäten bestätigt. Das gemeinsame Arbeiten und die gegenseitige Unterstützung machen den Erfolg aus: „Die Teampartner erfahren Anerkennung und wissen, dass sie sich hundertprozentig aufeinander verlassen können.“

Dem Umstand, dass viele Menschen eine falsche Vorstellung vom Direktvertrieb haben und den Traum des schnellen Geldes träumen, tritt die dynamische Selbständige durch Ehrlichkeit entgegen: „Ich erkläre jedem, dass dieses Ge-

schäftsmodell sehr gut funktioniert, aber dass ich nur wenige kenne, die schnell reich geworden sind.“ Bei entsprechender täglicher Aktivität lasse sich sicher schnelles Geld über den Verkauf der Produkte verdienen. Der Aufbau einer Vertriebsorganisation wirft in den ersten Monaten in der Regel noch nicht das große Geld ab: „Wenn Sie sich aber einmal eine Basis ge-

oder sogar Jahre wachsen muss: „Wer das Geschäft unter Druck aufbaut oder kurzfristig denkt, kann keinen Erfolg haben.“

Nicht zuletzt auch durch langfristiges Denken hat der Direktvertrieb Christin Dehnhards Leben verändert: „Ich habe die Gestaltung meiner Verhältnisse selbst in die Hand genommen, freue mich über meine persönliche Weiter-

keine Zukunftsängste: „Ich habe in den letzten Jahren viele tolle Reisen unternommen und mir ein gemütliches Zuhause geschaffen. LR war der Schlüssel dazu, dafür bin ich sehr dankbar.“ Menschen, die sich beruflich verändern und/oder Geld verdienen wollen, kann Dehnhardt am eigenen Beispiel zeigen und beweisen, wie sie es neben- oder hauptberuflich

Führungskräfte zu stabilisieren und viele neue Führungskräfte aufzubauen.“ Ermöglicht wird ihr das auch über die Produkte ihres Unternehmens, die vielen Menschen eine gesteigerte Lebensqualität bringen. Ernsthaft am eigenen Erfolg interessierten Men-

schen rät die schon im Teenageralter durch die Selbständigkeit ihrer Eltern geprägte Powerfrau, die Partner zu unterstützen, die wirklich wollen: „Sie müssen die Ziele dieser Personen kennen und mit ihnen zusammen an deren Erreichung arbeiten.“ Es gilt, sich die

Menschen auszusuchen, die zu einem selbst passen: „Diejenigen, die nicht zu Ihnen passen, sortieren sich von allein aus. Positive Menschen, die ihr Leben selbst in die Hand nehmen und nichts dem Zufall überlassen, finden zueinander.“ ■ (FW)



„Der Direktvertrieb hat mich in meiner Persönlichkeitsentwicklung sehr voran gebracht.“

schaffen haben, profitieren Sie Monat für Monat passiv.“ Hierzu ist jedoch eine gewisse Stabilität des Geschäfts nötig, die über Monate

entwicklung und genieße meine berufliche und private Freiheit.“ Auf Grund ihrer finanziellen Unabhängigkeit kennt die junge Frau

schaffen können: „Mein Ziel ist es, in den nächsten Jahren weiteres Wachstum in meine Organisation zu bringen, meine bestehenden

Christin Dehnhardt – Persönliches

Christin Dehnhardt (27), ledig, wurde in Leipzig geboren. Dort verbrachte sie zusammen mit ihren Eltern und ihrer vier Jahre jüngeren Schwester die ersten neun Jahre ihrer Kindheit: „1987 stellten meine Eltern einen Ausreiseantrag, der im Sommer 1989 genehmigt wurde.“ Die Familie übersiedelte in das Bundesland Hessen der damaligen alten Bundesrepublik: „Dort besuchte ich für zwei Jahre die Schule.“ Kurz darauf fiel der Eisernen Vorhang und mit der Wende vor knapp zwei Jahrzehnten wurde das Ende der DDR eingeläutet. Dehnhards Eltern ermöglichte die damalige politische Entwicklung die Erfüllung ihres Traums von der Selbständigkeit.

Es ging zurück nach Leipzig: „Zurück in meiner Geburtsstadt kam ich auf das Gymnasium.“ Die darauf folgenden Jahre waren prägend für die erfolgreiche Jungunternehmerin. Als Teenager erlebte sie, wie hart die Arbeit in einem Unternehmerhaushalt sein kann: „Auch um gemeinsame Zeit mit-



einander verbringen zu können, wurden wir Kinder öfter am Wochenende mit eingespannt. Wir halfen unseren Eltern in deren Tiefkühlendienst, einem Unternehmen mit insgesamt 14 Angestellten.“ Auf der anderen Seite ermöglichte der eigene Betrieb der Familie trotz der vielen Arbeit gemeinsame Auslandsreisen in den Sommer- und Winterferien: „Daran habe ich sehr schöne Erinnerungen und da mir das Lernen nicht schwer fiel, blieb immer genug Freizeit für meine zahlreichen Hobbys.“ Nach dem Abitur absolvierte Christin

Dehnhardt ab 1999 ein Studium der Erziehungswissenschaften mit Fachrichtung Erwachsenenpädagogik: „Zusätzlich besitze ich noch eine Qualifikation zur Mediatorin.“ Mit Beginn des Studiums startete die heute 27-jährige als LR-Vertriebspartnerin: „Nachdem ich 2005 mein Studium abgeschlossen hatte, entschied ich mich für die Hauptberuflichkeit mit LR.“ Inzwischen bezeichnet sie ihr LR-Geschäft als ihr liebstes und größtes Hobby: „Wenn dann noch Zeit bleibt, reise ich nach wie vor gerne ins Ausland.“ Ihre anderen Vorlieben sind Bücher und Antiquitäten. Auf ihr Lebensmotto angesprochen, zitiert Dehnhardt George Bernard Shaw: „Man gibt immer den Verhältnissen die Schuld für das, was man ist.“ Sie selbst glaubt nicht an die Verhältnisse: „Diejenigen, die in der Welt vorankommen, gehen hin und suchen sich die Verhältnisse, die sie wollen. Und wenn sie sie nicht finden können, schaffen sie sie selbst.“ ■ (FW)