

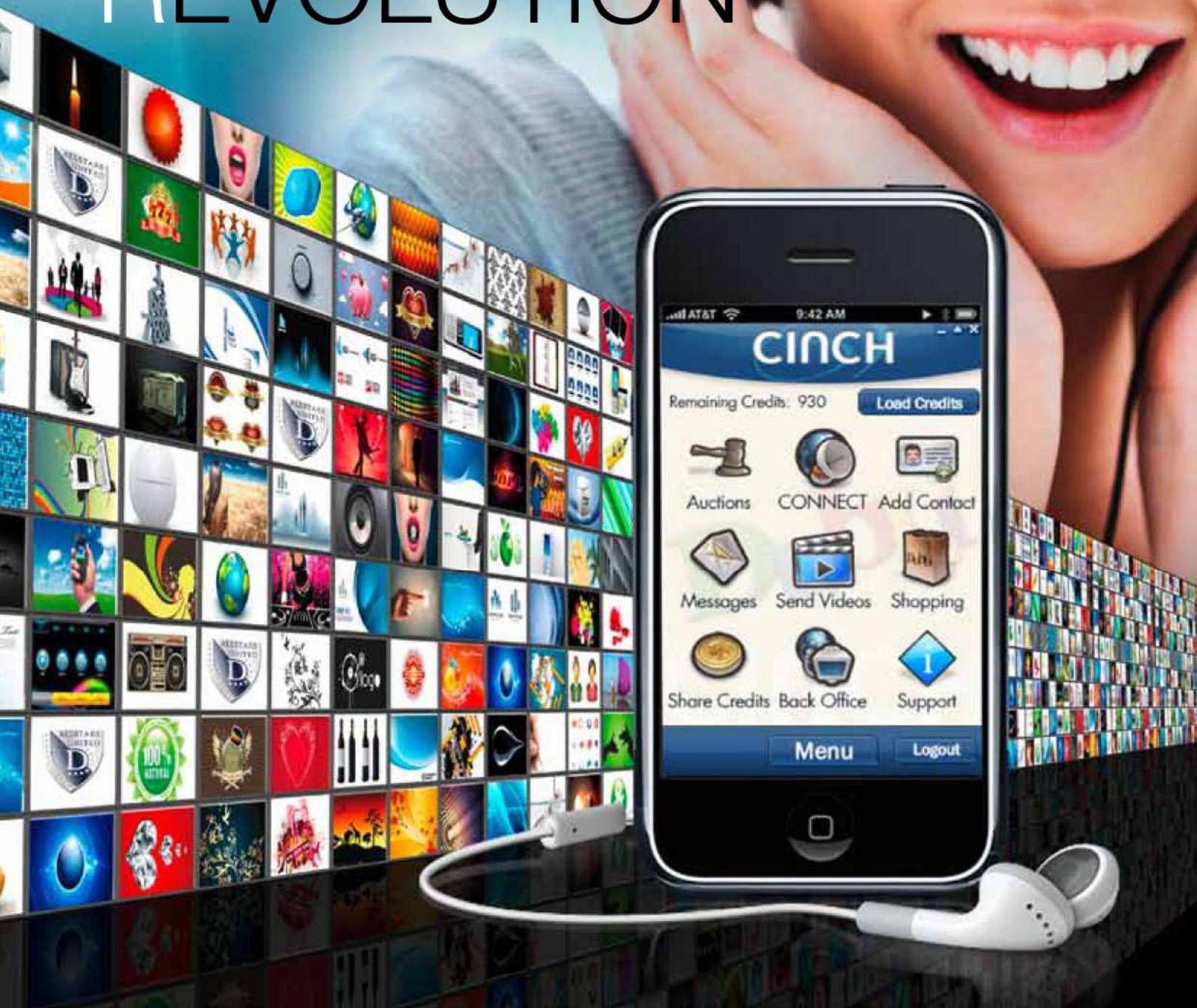
04 • 10

OBTAINER

OBTAINER-ONLINE.COM

W O R L D W I D E

DubLi unlimited —
Die **E-COMMERCE**
REVOLUTION



go4
Values®

with Daniela Claudia Szasz



Kolumne von **Dany Szasz**

Klassische Networker vom Aussterben bedroht?

Seit geraumer Zeit macht sich hier bei uns in Europa ein neuer Trend bemerkbar. Ein Trend, der sich als sehr fragwürdig erweist und berechtigterweise die Frage aufwirft, wo das hinführen soll? Mir selbst wäre es gar nicht so extrem aufgefallen, wenn ich nicht immer wieder mal Gespräche mit Freunden und Bekannten gehabt hätte, die entweder die Nr. 1 oder zumindest in einer Top-Position bei einem anderen Unternehmen sind, oder sogar selbst Inhaber einer Firma. In den Gesprächen über das was sich gerade am Markt tut, was aktuell los ist und was kommt, fiel uns allen eine Sache extrem auf:

Es scheint, als ob einige Networker in unserem Business vergessen haben, was Network tatsächlich ist und wie man es arbeitet. Sie machen sich nicht mehr die Arbeit, jemanden in dieses Geschäft zu holen, auszubilden und ihn Stufe für Stufe in der Karriereleiter nach oben zu begleiten. Stattdessen dessen versuchen sie mit aller Gewalt, andere Networker von ihren Network-Unternehmen abzuwerben – also Networker, die ja schon fertig ausgebildet sind, Selbstläufer, um die sich keiner kümmern muss und mit denen sie glauben, den eigenen Erfolg schnell aufbauen zu können. Will etwa niemand mehr die Arbeit machen? Geht der Trend in Richtung „schneller Konsum“ und nichts investieren? Keine Energie, kein Geld, keine Arbeit, keine Zeit? Nach dem Motto: „Komm zu mir,

das Gras ist bei mir soooo grün wie es sonst nirgends ist und reich wirst Du, auch ohne einen Finger zu rühren? Bei mir wirst Du Millionär ehe Du Dich versiehst? Nichts gegen Deine Firma, aber weißt Du, bei mir... bla... wir sind Stunde null... bla... wir sind noch am Anfang... blabla... bei uns wirst DU der Superheld... bla... nur auf Dich haben wir gewartet... bla bla... und wir suchen nur noch 3 für mein Team, denen wir diese Chance geben... blablabla... sei schlau und verabschiede Dich JETZT von Deiner Firma, die ist sowieso nicht so toll, und komm zu mir!“

Na, wem kommen solche Sprüche bekannt vor?

Was für ein Schwachsinn, kann ich da nur sagen! Ich möchte mit einigen

Führungskräften, die eine Firma über viele Jahre mit aufgebaut haben, nicht tauschen. Das sind doch echte Pioniere. Was die zum Teil alles mitmachen mussten, bevor es anfang zu funktionieren. Da hätten andere 1.000mal das Handtuch geschmissen, ich vielleicht auch.

Hier ein paar fragliche Argumente die auf unsere Teampartner losgelassen werden:

Nr. 1

Bei uns ist der Marketingplan viel besser. Bei uns kannst Du richtig viel Geld verdienen. (Gute Antwort wäre: Super, dann zeig mir mal Deine letzten 3 Monatsabrechnungen oder lass mich mal eine Wirtschaftsauskunft über Dich einholen).



Nr. 2

Wenn Du eine echte Chance haben willst, dann musst Du von Anfang an dabei sein.

Nr. 3

Ich stelle jetzt mein Team zusammen und suche nur noch 3 Führungskräfte, Du bist einer davon, wenn Du Dich JETZT entscheidest.

Nr. 4

Was wir machen wird besser als alles, was es derzeit am Markt gibt. Wir schlagen sie alle. Was wir machen ist eine ganz andere Liga!

(Welche Liga denn!? Kreisliga!? Bundesliga?! Ich dachte immer, wir sind im Network ; -)

Nr. 5

Nur unsere Produkte, die jetzt kommen, sind super – alles andere kannst Du vergessen, ist nicht mehr zeitgemäß.

Also: Nur weil manche sehr laute Töne von sich geben, wie erfolgreich sie sind..., heißt dies nicht, dass sie auch so gut sind bzw. sein werden. (Merke Dir die einfache Regel: Umso lauter jemand ist, umso weniger solltest Du zuhören!) Für mich gibt es zwei mögliche Antworten, warum das manche Networker tun:

1. Sie können es nicht mehr oder konnten es noch nie. Sie haben einfach verlernt, Menschen ins Geschäft zu brin-

gen, die noch nie vorher mit Network in Berührung waren und diese auszubilden.

2. Sie glauben selbst nicht an das, was sie da tun und überlassen lieber den abgeworbenen Networkern die „Arbeit“.

Sprüche, Sprüche und noch mehr Sprüche! Die Frage sei erlaubt: Wenn diese Super-Helden so gut sind und das was sie anbieten auch, wieso bringen sie nicht selbst neue Leute ins Geschäft und machen diese erfolgreich? Wieso arbeiten sie nicht Network Marketing statt zu versuchen, das Geschäft derer kaputt zu machen, die es im klassischen Sinne und vor allem integer aufbauen? Wieso werben sie stattdessen ab und machen aus Networkern „Junkies“, die nur noch umgeschichtet werden von hier nach da?

Weil... wenn Du anfängst, alle 6 bis 8 Monaten etwas Neues zu machen, wirst Du nirgends Fuß fassen, nirgends Erfolg haben und nur noch „Bäumchen wechsele Dich“ spielen. Frag doch mal jemanden, der versucht Dich abzuwerben, wie lange er schon bei dieser Firma ist und vor allem, wie lange er bei seiner früheren Firma war! Bei Manchen kannst Du richtig erkennen, wie sie alle 12 Monate eine neue Firma haben, die sie „toll“ und „genial“ finden.

Jedes Jahr haben sie einen guten Grund, warum sie wechseln. Ja, die Firma war

doch nix, der Marketingplan doch nicht so gut, das Management schlecht, oder, oder, oder... Das Neue jetzt... das ist aber das Ultimative! Das absolute Non-plus-ultra!

Sie vergessen, Dir zu erzählen, dass SIE als „Networker und Führungskräfte“ NICHT das „Non-plus-ultra“ sind! Weil sie in dem Moment, wo Du Dich mit dem Neuen angefreundet hast und einigermaßen drin bist, schon wieder etwas Neues haben. Ist ja auch verständlich, weil schließlich auch ständig neue Firmen auf den Markt kommen. Und man muss ja „von Anfang an“ dabei sein, sonst ist das ja alles nichts. Allein in diesem Jahr, in den ersten 6 Monaten: Über 10 neue MLM-Firmen allein in Europa! Also welche ist denn nun besser? Strahlender? „The Best off“? Welches ist die, wo Du nichts tun musst und alles fällt Dir in den Schoß??? Die Qual der Wahl, oder? Ist die Firma die Beste, bei der der Andere am Telefon Dich mit besonders viel Elan davon zu überzeugen versucht, zu ihm zu kommen?

Hey Leute! Im Ernst jetzt: Wenn so etwas daher kommt, wo ich selbst echt nichts tun muss und es geschieht alles von alleine und ich werde Millionärin nebenbei im Schlaf... da bin ich dann auch dabei ;-)

Doch solange das nicht geschieht, lasst uns doch bitte mit den Superlativen et-

was vorsichtiger umgehen! Aus meiner Erfahrung kann ich Folgendes sagen: Ich bin jetzt 14 Jahre im Network.

Davon die ersten 12 Jahre bei der gleichen Firma. Innerhalb dieser Firma habe ich alles gelernt was ich über Network weiß. Ich habe großen Erfolg gehabt und viele Höhen und Tiefen mitgemacht. In diesen 12 Jahren, habe ich niemals gehört, und ich wiederhole, NIEMALS, dass ich doch mal Leute aus anderen Networks versuchen soll „rüber zu ziehen“. Ich habe alles aufgebaut mit neuen Leuten. Komplett.

Nach 12 Jahren gab es bei mir 1x einen Wechsel. Da bin ich mit 3 Leuten gestartet und habe wieder aufgebaut. Wenn mich jemand von sich aus anruft, ist es gut. Aber dass ich jetzt die kleinen Berater von anderen Führungskräften angehe und versuche, sie abzuwerben und damit die Arbeit der Führungskräfte kaputt zu machen, die diese Berater aufgebaut haben... auf die Idee käme ich in 100 Jahren nicht.

Willst Du wissen, warum nicht?

Nicht, weil ich es nicht könnte... sondern weil es respektlos ist und von Schwäche zeugt!

Von einem sehr reichen Geschäftsmann, (nicht aus dem Network), habe ich neu-lich den Satz gehört: Das was Du tust, um Dein Geld zu verdienen, das ist es auch was Du tun musst, um es zu behalten. Übersetzt: „Wenn Du mit illegalen Dingen und Gewalt Dein Geld verdient hast, kannst Du es anschließend auch nur mit Gewalt und illegalen Dingen halten. Ich überlasse es jedem Einzelnen selbst, das für uns „ins MLM zu übersetzen“. Um eines klarzustellen: Mir geht es hier echt nicht um „Moral“. Doch was derzeit am Markt los ist, sollte uns

allen ein wenig zu denken geben und uns eventuell dafür sensibilisieren, dass das auf Dauer keine Lösung ist.

Auch wenn wir hier im Network sind, so sollten wir doch anfangen, wie echte Unternehmer zu denken – und nicht nur wie „kleine Networker“, die sich nur vom Schein blenden lassen und danach gehen, wo das „Chakka!“ am lautesten ist. So würde ein Unternehmer niemals denken. Er ist nicht emotional, sondern wägt ganz nüchtern die Vorteile und Nachteile einer Entscheidung ab. Er setzt auf Sicherheit, Gewinn und überschaubares Risiko! Wenn ein Unternehmer so entscheiden würde, wie wir das in unserer Branche manchmal tun, nach dem „Bäumchen wechsele Dich“-Motto, würde sein Unternehmen niemals Gewinn abwerfen und über kurz oder lang wäre er bankrott.

Lasst uns auch mit dem Irrsinn, dass Du nur dann eine Chance hast, wirklich erfolgreich zu werden, wenn Du direkt am Anfang dabei bist, am Besten sofort aufhören. Weil es einfach nicht stimmt! Als ich mit meiner ersten Firma in Berührung kam, war diese schon 16 Jahre am Markt. Und, oh Wunder, ich wurde trotzdem erfolgreich! Und meine jetzige Firma gab es auch schon 15 Jahre, als ich kam. Ach ja... ich bin wieder erfolgreich :-)

Bedeutet doch im Klartext: Ich hätte 2x scheitern müssen, wenn die Aussagen, die manche da draußen so treffen, stimmen würden! Wir sollten manche Sprüche daher mit viel Vorsicht genießen. Lasst euch nicht für dumm verkaufen und glaubt nicht alles, was man euch erzählt!

Wenn Du also eine Firma hast, die Dir regelmäßig und pünktlich die Provisionen bezahlt, (was schon eine Seltenheit bei neuen Firmen ist), Dich pünktlich mit „zugelassenen Produkten“ versorgt, Du regelmäßige Fortbildungen hast, Die Firma eine Geschichte hat und verlässlich ist, Du im Glücksfall noch eine Upline hast, mir der Du gut kannst und die Dich unterstützt – dann ist das mit hoher Wahrscheinlichkeit mehr als derjenige zu bieten hat, der gerade zwanghaft versucht, Dich mit Sprüchen abzuwerben. Denn eines muss klar sein: Erfolgreiche Networker werben nicht ab! Sie haben so etwas nicht nötig, sie wissen wie ES geht. Und mit ES meine ich das Geschäft, dass sich Network Marketing nennt.

Zum Schluss noch eines. Ich möchte nicht, dass der Eindruck entsteht, ich hätte etwas gegen neue Firmen, oder dass ich an deren Erfolg zweifele. Ich glaube wirklich, dass genug Platz für uns alle da ist. Und wenn es noch 50 weitere MLM Firmen zusätzlich in Europa gäbe, hätten wir trotzdem noch genug Platz, um alle erfolgreich zu werden auf integerem Weg.

Derzeit sind vielleicht 3 bis 5 % der Bevölkerung mit Network mal in Kontakt gekommen. Wir haben nach guten 20 Jahren MLM im deutschsprachigen Raum ein irrsinniges Potenzial von über 90%, das wir uns alle teilen können. Da müssen wir es nicht zulassen, dass aus unseren Teampartnern Junkies gemacht werden. Was mit Junkies langfristig passiert, wissen wir. Und das haben sie meiner Meinung nach nicht verdient.

Also: Auf eine junkfreie Zeit!
Eure Dany

www.danielaszasz.com