

OBTAINER

YOUR BUSINESS COMMUNITY MAGAZINE

online

XXV | 2008

*Daniela C.
Szasz*

Be
Top!



Design Your life!

Der beste Weg,
die Zukunft vorherzusagen,
ist sie zu gestalten!

KONTAKT:
DANY@DANIELASZASZ.COM
HANDY: 0049 (0) 172 - 7410050

Daniela Claudia Szasz:

President's Team bei PM-International

Die Leidenschaft, etwas Neues zu erschaffen, etwas Großes, noch nie Dagewesenes – das ist der innere Antrieb, die Motivation von Rodica Daniela Claudia Szasz.

Diese Liebe zum Höheren hat die nur 162 Zentimeter „große“ Powerfrau schon früh bis an die Spitze geführt: Mit nur 27 Jahren war sie die jüngste Präsidentin von Herbalife in ganz Europa, nahm vor über 12.000 Menschen die Auszeichnung auf der Bühne der Olympiahalle in München entgegen.

„Das war sicherlich einer der schönsten Tage in meinem Leben“, erinnert sie sich heute noch gerne an diesen Tag, der ihr die Bestätigung dafür gab, dass es „mit Disziplin, Arbeit und Geduld“ wirklich jeder schaffen kann, finanziell frei zu werden. Denn ihre Startvoraussetzungen waren alles andere als rosig: 1973 in Rumänien geboren erkannte sie früh, dass sie in ihrem Heimatland, das auch nach dem Ende der Ceaușescu-Diktatur noch enorme wirtschaftliche Schwierigkeiten hatte, nicht die Chance bekommen würde, ihre hochfliegenden Träume zu verwirklichen. So ergriff sie die erstbeste Möglichkeit, nach Deutschland zu kommen, auch wenn dies bedeutete, dass sie buchstäblich bei Null anfangen musste.

Zu diesem Zeitpunkt war Daniela 17 Jahre alt und besaß außer dem, was sie am Leibe trug, nur ihre Wünsche, Ziele und Hoffnungen. Und wie jeder, der sich in dieser Situation befindet, musste auch sie sehr schnell feststellen, dass einem auch in Deutschland nichts geschenkt wird. Sie begann zunächst eine Ausbildung zur Altenpflegerin, die sie jedoch nach anderthalb Jahren abbrach. Grund dafür war nicht nur die Schwierigkeit mit der neuen Sprache, sondern mehr noch die Einsamkeit und das Fehlen ihrer Familie. In dieser Zeit stieg ihre Telefonrechnung in den vierstelligen Bereich und ihr wurde klar, dass sie dringend etwas ändern musste.

Also begann sie parallel zu einer neuen Ausbildung zur Bürokauffrau noch mit Aufhilfsjobs, putzte und kellnerte. Die Ausbildung machte sie in einem kleinen Verlag, wo sie von ihrem Chef eine Menge über Selbstständigkeit lernte – beziehungsweise sich abguckte. So kam es, dass ihre Vision, selbstständig zu sein und





„der eigene Chef“, sogar da noch attraktiv blieb, als sie die Gelegenheit bekam, als Fotomodell zu arbeiten. Sie nutzte diese Möglichkeit, um das notwendige Startkapital zusammen zu bekommen, und erfüllte sich mit nur 22 Jahren ihren Traum von der Selbstständigkeit. Wenige Monate später hatte sie den Konkurs hinter sich und war bankrott!

Manch einer hätte an diesem Punkt vielleicht aufgegeben und die „Sicherheit“ einer festen Anstellung gesucht – nicht jedoch Daniela Szasz. Ihre Vision von Unabhängigkeit und finanzieller Freiheit war einfach zu stark. Und so begann sie 1996, sich auf die Suche nach einer neuen Chance zu machen und fand sie in einer Kleinanzeige, die sie mit der Firma Herbalife und dem Geschäftskonzept „Network Marketing“ bekannt machte.

Schon auf ihrem ersten Seminar verliebte sich Daniela – in die Firma, in die Produkte, in das Geschäftsmodell und „in alles, was die Firma darstellte“: „Es war für mich ein Gefühl von Freude. Ich mochte meine Kollegen auf Anhieb und ich konnte eine echte Chance für mich darin sehen. Ich traf sofort auf diesem Wochenendseminar die Entscheidung, es bis an die Spitze zu schaffen.“

Doch der Erfolg kam nicht über Nacht! „Ich habe sehr viele positive Erfahrungen machen dürfen“, sagt Daniela heute über ihre alte Firma: „Aber auch traurige und negative. Es war schon ein harter Weg, bis ich es an die Spitze schaffte, und ich musste die Erfahrung machen, dass es nicht jeden freut, wenn Du dort ankommst!“ So musste sie erkennen, dass Neid, Missgunst und Eifersucht überall lauern. „Und dass es für Frauen manchmal zusätzlich schwer ist, weil viele Männer denken, sie könnten generell alles besser“, meint sie mit einem Augenzwinkern: „Die legen Dir dann gerne auch mal Steine in den Weg und wollen Deine Selbstständigkeit nicht akzeptieren!“

Trotzdem schaffte sie es und hatte bereits mit 26 Jahren ein fünfstelliges Monatseinkommen. Mit 30 Jahren hatte sie die Welt bereist und Freunde, Bekannte und Kollegen in vielen Ländern der Erde aufgebaut. „Ich kann sagen, dass ich als ich 30 Jahre alt war für jedes Lebensjahr jeden Monat 1.000 Euro verdient habe“, erzählt Daniela.

Und trotzdem war nicht alles Gold was glänzt! So zum Beispiel die Schwierigkeiten mit ihrem Projekt für junge Leute: „Das war für mich mehr als nur eine Arbeit. Das war eine Art Selbstverwirklichung, ein Erschaffen von



A full-page portrait of a woman with long, dark brown hair, looking directly at the camera with a slight smile. She is wearing a vibrant red, long-sleeved button-down shirt that is tied in a knot at her waist, revealing her midriff. She is also wearing blue denim jeans. Her hands are tucked into her front pockets. The background is a soft, out-of-focus gradient of light and dark tones. A semi-transparent dark red rectangular box is overlaid on the left side of the image, containing the text.

*Unkonventionell,
erfolgreich
und authentisch*

etwas, das ich nie hatte.“ Doch dieses Projekt, das sie nach ihrer Qualifikation in die Top-Position begonnen hatte, wurde gestoppt, obwohl sie und auch die Firma bereits eine Menge Zeit und auch Geld darin investiert hatten. Das hatte angeblich „politische Gründe“, lag aber nach Danielas Einschätzung wohl mehr an den Eifersüchteleien von Kollegen: „Das ist sehr traurig, wenn Du etwas aufgeben musst, in das Du jahrelange Arbeit investiert hast und das viele Menschen lieben, nur damit Du anderen nicht auf die Füße trittst, die sich dadurch eventuell unwichtig fühlen könnten.“

Doch war dies nicht der ausschlaggebende Grund, warum Daniela Szasz im Februar 2008 nach 12 Jahren bei Herbalife zu „PM International“ gewechselt ist. „Der wichtigste Grund ist, dass meine Teampartner in der Downline in den letzten Jahren nur sehr wenig Erfolg hatten und kaum noch Geld verdienten“, erläutert sie ihre Entscheidung: „Das liegt mit daran, dass das Image der Firma leider im deutschsprachigen Raum nicht gut ist, was es sehr schwer macht, geschäftlich vorwärts zu kommen und Wachstum zu erzeugen. Dazu kommen die etwas überteuerten Preise und auch die für die aktuelle Wirtschaftssituation zu hohen Investitionskosten, die notwendig sind, um in den Genuss des gesamten Marketingplanes zu kommen.“ Ihr neues Unternehmen habe dagegen einen sehr guten Ruf und ein tolles Image bei den Endkunden im Markt: „Die Produkte sind High Level, international patentiert, haben dadurch Alleinstellungsmerkmale – und der Marketingplan ist wesentlich leichter zu arbeiten und an die heutige Zeit und die aktuelle Situation am Markt angepasst.“ Man merkt Daniela an, dass sie von der neuen Aufgabe geradezu beflügelt ist: „Der Marketingplan ist nicht für die nächsten 100 Jahre festgetackert, sondern wird, wenn es die Situation erfordert, verbessert, vereinfacht und optimiert.“

Flexibilität ist Daniela sehr wichtig: „Schließlich kommt es darauf an, wo Du was machst! Nicht alles funktioniert immer und überall!“ So arbeitet sie zum Beispiel gegenwärtig kaum noch mit Hotelmeetings. „Das habe ich in der Vergangenheit gemacht – aber es ist eine anstrengende Arbeit, die meiner Ansicht nach in Deutschland

derzeit nur wenig Aussicht auf Erfolg hat.“ Im Ausland kann die Situation allerdings anders aussehen: „Was ich hier nicht machen würde, kann in Asien oder einem anderen Land eine gute Strategie sein. Dadurch, dass ich

In nur fünf Monaten hat sie sich auch bei PM-International ins President's Team qualifiziert! Als jüngste Frau in dieser Position in der gesamten Geschichte der Firma.

über sehr viel internationale Erfahrung verfüge, habe ich kein Problem damit, mich leicht an andere Länder zu adaptieren und dort eben das zu machen, was funktioniert. Das ist ein Geheimnis meines Erfolges!“





„Etwas zu schaffen, dass die Menschen erfüllt zurücklässt, dass sie etwas glücklicher sein lässt als sie es vorher waren.“ Das ist ihr Ziel.

In Deutschland arbeitet sie daher überwiegend mit Onlinepräsentationen und Telefonkonferenzen. Sie findet es nämlich sehr entspannend, auch mal von Zuhause aus zu arbeiten und nicht ständig „on tour“ zu sein – und den Interessenten geht es wohl ebenso: „Das Ganze spart einfach Zeit und ist sehr effektiv! Für mich gehört das einfach zur neuen Zeit dazu.“ Dabei arbeitet sie sowohl online wie auch offline ihr eigenes System: „Dieses System gibt es schon lange und es wird ständig verbessert. Das System richtet sich nämlich nach meinen Teampartnern und ist offen und flexibel. So kann ich, wenn es die Situation oder die Teampartner erfordern, jederzeit eine andere oder neue Richtung einschlagen. Dadurch habe ich mehrere Wege, wie ich neue Partner gewinnen kann und bin nicht so festgelegt.“ Doch bei aller Flexibilität sind ihr auch Bodenständigkeit und eine solide Basis wichtig. Dies hat sie bei PM gefunden: „Ich finde es gut, dass dort nichts überpromotet wird. Aus meiner Perspektive betreibt die Firma ei-

gentlich das totale Understatement. Außerdem habe ich einen guten Draht zur Firma und auch zu einigen der anderen Führungskräfte, sowie ein Super-Team, das sich immer mehr als mein Dream-Team herausstellt. Wir haben ein eigenes, internes Schulungssystem, das es jedem Teilnehmer ermöglicht, mit Spass und Engagement seine Ziele zu erreichen – ohne Arbeit wird es allerdings nichts!“

Die aktuellen Entwicklungen im Network Marketing beurteilt Daniela Szasz zwiespältig, nach dem Motto: „Wo viel Licht ist, muss auch Schatten sein“. Insgesamt bewege sich die Branche so schnell wie noch nie. Doch nicht alles, was passiert, ist positiv: „Ich glaube, dass es immens wichtig ist, dass man als Firma mit der Zeit geht und nicht so wie vor 10 Jahren weitermacht.“ Dabei falle es insbesondere älteren Firmen oftmals schwer, umzudenken, sich den veränderten Bedingungen anzupassen und den Anschluss nicht zu verlieren. „Du musst als Firma heute Qualität haben, einen leichten Marketingplan mit geringen Anfangskosten und trotzdem einen möglichst hohen Payout. Du musst stylisch sein, offen, unkonventionell und begeistern können.

Du brauchst wirklich gute Führungskräfte, ein Super-Image und musst trotzdem bodenständig sein.“ Sie sagt selber, dass kaum eine Firma diese Messlatte erfüllt. „Aber ich habe eben auch eine unkonventionelle Denkweise und sehr hohe Ideale. Alles in allem glaube ich, dass

PM meiner Idealvorstellung schon recht nahe kommt – und das macht mich glücklich!“

Dabei erkennt sie klar, dass Geld allein nicht die Motivation sein kann, die die „Leader der neuen Zeit“ antreibt. Das ist einer Frau, die nunmehr seit vielen Jahren stets genug Geld hat, überdeutlich bewusst. Womit wir wieder bei der „Liebe zum Höheren“ wären, die Daniela Szasz antreibt: „Etwas zu schaffen, dass die Menschen erfüllt zurücklässt, dass sie etwas glücklicher sein lässt als sie es vorher waren.“ Das ist ihr Ziel. „Natürlich lässt das Geld so manche Sorgen verblassen“, erklärt die heute 35jährige: „Doch das ist es nicht, was mich innerlich nach vorne treibt, was mich nach Niederlagen immer wieder aufstehen lässt. Es geht darum, den Menschen einen Weg zu Wohlstand und Freiheit aufzuzeigen und sich gleichzeitig bei egal wieviel Ruhm und Geld das Herz zu bewahren und ehrlich zu bleiben.“ Und so setzt sie sich auch ein. Unkonventionell, erfolgreich und authentisch. Mit viel Herz und Verantwortungsbewusstsein. So hilft sie ihrem Team und ihrer Downline auf dem Weg zum Erfolg. Ohne zu bevormunden und zu bedrängen. Führen durch Vorbild eben. „Schließlich hat

jeder Mensch in sich selbst die eigenen besten Tipps, die auch am besten zu ihm passen“, erklärt sie. „Manchem muss man allerdings ein wenig helfen, die eigenen Stärken zu erkennen und das eigene Potenzial zu entwickeln.“ Dies gelte für Führungskräfte ebenso wie für Menschen, die nur einige hundert Euro nebenbei verdienen wollen. „Die Ziele muss sich jeder selber setzen. Das hängt vom jeweiligen Menschen ab, von seinen Möglichkeiten, dem Zeiteinsatz und manchem mehr. Auch wer nur 500 Euro pro Monat nebenher verdienen will, muss zumindest etwas Geduld und Arbeitswillen mitbringen“, macht sie klar. „Von Nichts kommt jedenfalls nichts! In meinem Team gibt es aber jede Menge aktive Kunden, die als Empfehlungsgeber tätig sind und sich so etwas nebenbei verdienen.“

Das ist sicher einer der Gründe dafür, dass Daniela es schon wieder geschafft hat! In nur fünf Monaten hat sie sich auch bei PM-International ins President's Team qualifiziert! Als jüngste Frau in dieser Position in der gesamten Geschichte der Firma. Damit hat sie erneut bewiesen, dass sie es kann. „Und das ist auch gut so!“, sagt sie und lacht ihr sympathisches Lachen. © TK 2008



