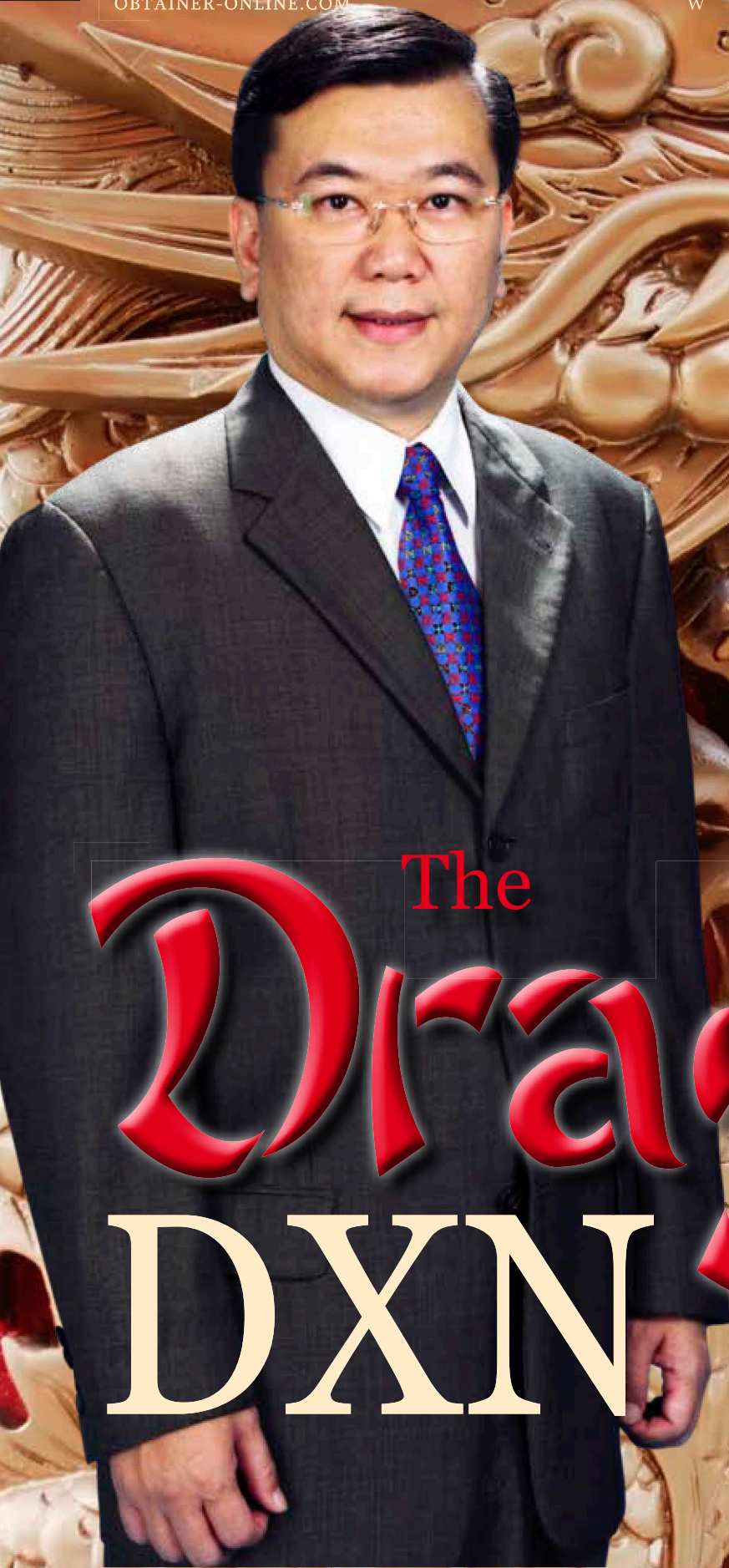


04 • 09

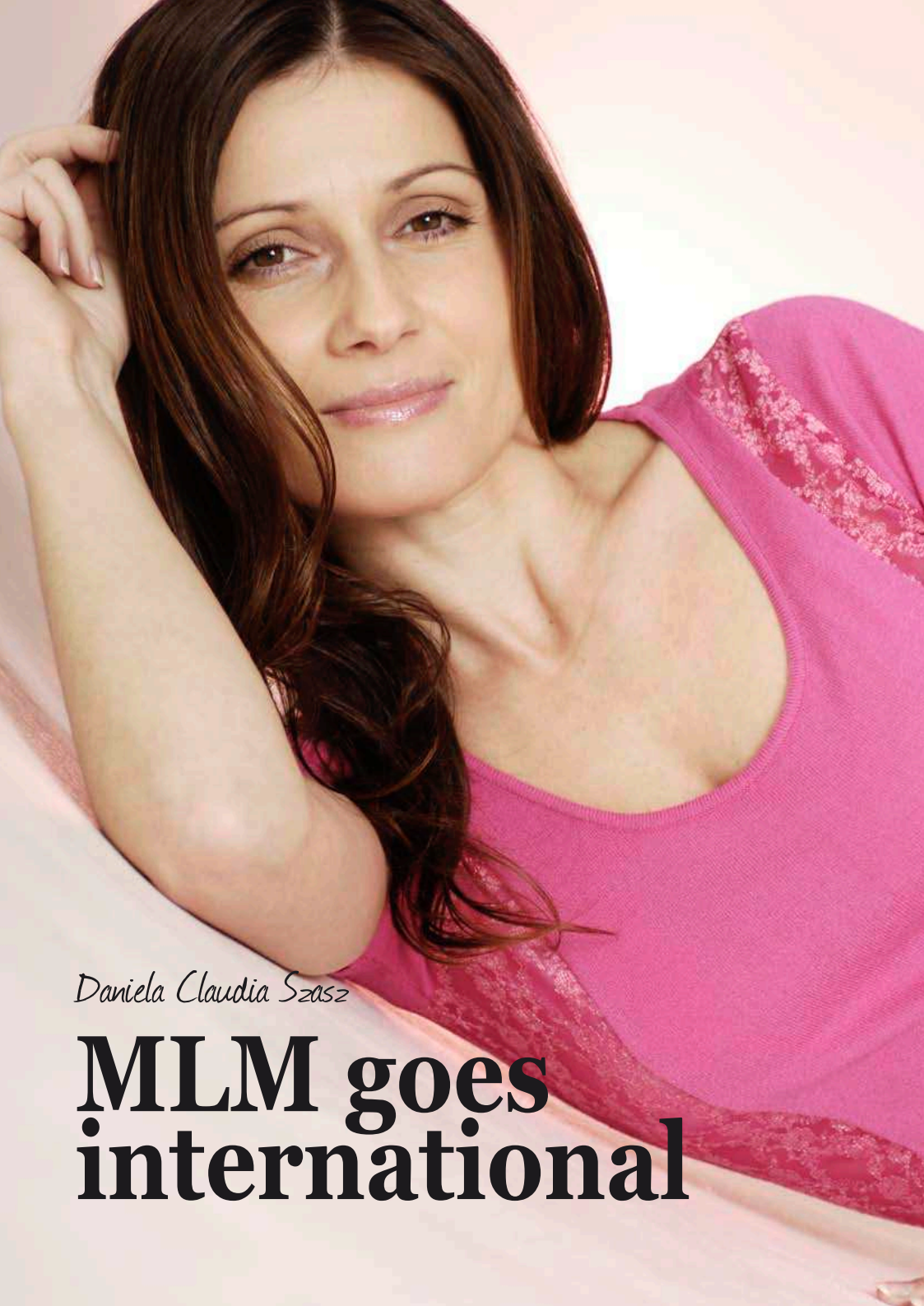
OBTAINER

OBTAINER-ONLINE.COM

W O R L D W I D E



The Dragon DXN Inside



Daniela Claudia Szasz

MLM goes international

Heute möchte ich damit beginnen, mich zuerst einmal bei all meinen Lesern zu bedanken. Ein großes Danke sowohl an meine „älteren Leser“, die mir immer wieder tolle Feedbacks oder auch mal Anregungen für neue Texte geben, als auch bei denen, die in den letzten Monaten dazugekommen sind und die überwiegend außerhalb der deutschsprachigen Länder leben, in den USA, Asien, usw. Ich freue mich sehr über eure Rückmeldungen & Ansichten zu meiner Kolumne.

Das heutige Thema wurde von Lesern an mich heran getragen mit der Bitte, ob ich aus meiner MLM Erfahrung darüber etwas schreiben könne. Sehr gerne folge ich diesem Wunsch und schreibe deshalb etwas aus meinen langjährigen Beobachtungen & Erfahrungen, über das Thema:

„Wie baue ich im MLM effektiv ein internationales Geschäft auf?“

Bevor wir uns zu diesem Thema in die Details begeben, solltest Du zunächst für Dich klären, ob DU jemand bist, dem ein internationales Geschäft – und alles was damit verbunden ist – überhaupt Spaß machen würde? Es macht wenig Sinn, davon zu träumen, wenn Du selbst nicht ein wenig Nomadenblut in Dir hast und Du Dir nicht vorstellen kannst, eine gewisse Zeit lang ein „Leben aus Koffern“ führen zu können.

Natürlich gibt es auch den berühmten 6er im Lotto. Das heißt in diesem Fall, dass Du jemanden erwischst in Deinem Team, der genau davon träumt, loszieht, alles selbst macht – und Du kannst Dich auf Dein Provinznest zurückziehen und hast eine internationale Organisation und hast nichts oder nur wenig dafür getan. Aus meiner Erfahrung gibt es das manchmal, wenn auch ziemlich selten – doch auf dieser Hoffnung ausruhen und abwarten ist sicher nicht zu empfehlen. Eine weitere Möglichkeit kann sein, dass einer Deiner Upliner ein Weltenbummler ist, der Dir die Arbeit abnimmt – aber dann solltest ihr ein ziemlich gutes Verhältnis haben :-)

Alle tollen Networker, die ich kenne, die ein großes internationales Geschäft in mehreren Ländern stabil haben, sind zu über 90% Menschen, die bereit waren, für eine Zeit lang ihr Zuhause zu vergessen. Oder anders ausgedrückt: Sie haben sich vorübergehend entschieden, jeweils dort zuhause zu sein, wo sie gerade aufwachen. Du kannst es drehen wie Du willst, doch kommst Du nicht umhin, diesbezüglich für Dich eine Entscheidung zu treffen. Meiner Meinung nach ist dies die

wichtigste Entscheidung. Die anderen Entscheidungen ergeben sich aus dieser heraus. Jedenfalls kenne ich selbst sehr viele solcher Menschen. Man lernt sie kennen, wenn man selbst viel „on Tour“ ist. Ich hatte eine Phase von mehreren Jahren, wo ich fast jede Woche am Koffer packen war, jedes Mal woanders hingeflogen oder auch jedes Jahr umgezogen bin, meistens in ein anderes Land. Es war damals sehr sinnvoll für mich, jeweils in der Nähe eines Großflughafens zu wohnen. Heute bin ich nun seit knapp 1 ½ Jahren an einem Fleck, zwar mit sehr viel Arbeit, doch ohne Rumfliegerei und das kommt mir manchmal, trotz Arbeit, etwas langweiliger vor, einfach weil alles im Umkreis von bis zu 1000 km passiert. Deshalb freu ich mich auch schon darauf, bald wieder ein wenig umherzuziehen...

...aber zurück zu Dir: Wenn Du nun die erste Entscheidung getroffen hast, geht es darum, zu entscheiden, WANN Du dies in Angriff nehmen willst! Dies hängt wiederum von Deiner persönlichen Lebenssituation ab. Bedeutet im Klartext: Wenn Du es Dir finanziell leisten kannst und Du in einem anderen Land eine gute Ausgangsbasis siehst, um Dein MLM Geschäft zu fördern oder weiter aufzubauen, dann nichts wie in den Flieger und weg. Solltest Du unsicher sein, warte lieber noch etwas.

Vermeide es möglichst, in ein Land zu gehen, was von Deiner Firma nicht eröffnet ist, wo Du von Anfang an alleine stehst, keine weiteren Leader weit und breit kennst und Du auch sonst nirgends eine Basis hast. Ich behaupte nicht, dass es

dann für Dich unmöglich ist – doch die Wahrscheinlichkeit, dass es sehr hart wird für Dich, und das für eine längere Zeit, ist sehr hoch. Du musst schon hart im Nehmen sein und ziemlich zäh, um das durchzustehen bis der Erfolg & der Verdienst einsetzen.

Sei achtsam in Bezug auf den Flow in Deinem Geschäft... Folge ihm!

Es kann sein, dass Du z.B. davon träumst, in Asien zu arbeiten, aber gerade hier vor Deiner Haustür – wo immer das ist – entwickelt sich so viel, dass Du vor lauter Arbeit gar nicht wegstommst. Dann folge der Energie, wo es gerade gut läuft und setze Dich da ein. Du wirst später noch die Möglichkeit haben, wegzukommen. Oder Du träumst von Asien, aber es entwickeln sich wiederholt Kontakte in einem Land, welches näher bei Dir liegt oder ganz woanders. Dann solltest Du eher dem folgen und dort hingehen. Sei nicht zu festgefahren in deiner Länderentscheidung. Zu einem Nomadenleben gehört es vor allem dazu, flexibel zu sein. Es ist wichtig, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein!

Versuche nicht, zu viele Länder gleichzeitig aufzubauen, sonst kommt wahrscheinlich nichts dabei heraus. Vor allem, wenn Du unerfahren im internationalen Geschäft bist. Mach eines nach dem anderen. Es bringt Dir gar nichts, vom Business in 10 Ländern zu träumen und zu hoffen, dass es schon irgendwie wird, während Du Deinen Provinzpalast im „Kuhdorf um die Ecke“ nicht verlässt. Nur Teampartner irgendwie, irgendwo zu rekrutieren und zu hoffen, dass das schon was wird – vergiss es! Das nennt man auch „verbrannte Erde hinterlassen“. Baue ganz systematisch eins nach dem anderen auf. Wenn in einem Land Dein Business steht, dann geh zum nächsten.

Das bedeutet: Bleib solange in einem Land, bis Du vor Ort mindestens eine Führungskraft (FK) aufgebaut hast. Wenn diese steht, kannst Du sie alleine lassen. Diese kann nun das Gelernte umsetzen. Du ziehst weiter in ein anderes Land, gehst Deine FK nun in regelmäßigen Abständen besuchen, während Deine Energie hauptsächlich woanders ist. Das nennt man auch effektives Aufbauen. Es geht nicht darum, schnell ein paar Teampartner (TP) zu rekrutieren und auf „Gut-Glück“ zu hoffen. Es geht vor allem auch darum, dabei verantwortungsbewusst zu sein, auch in Bezug auf Land, Kultur und Mentalität. Wenn Dir ein Land von der Mentalität her nicht liegt, dann versuche auch nicht, dort Dein Business aufzubauen – Du wirst sehr wahrscheinlich scheitern!

Angenommen, ich will z.B. in China ein MLM-Business haben. Aber ich mag keine Chinesen, das Essen dort ist Käse, die Mentalität passt gar nicht zu mir, der Geruch macht mich irre,

die schwüle Hitze bekommt mir nicht etc. Aber ich will in China Business haben, WEIL, rein logisch betrachtet, China ein supergroßes Land ist, mit einer Milliarde Einwohner. Deshalb will ich dahin. Ergebnis wird sein: Erfolg = NULL. Entweder Du änderst Deine Einstellung, oder das Länderziel – oder Du lässt jemand anderes dahin gehen, dem es dort auch gefällt. Ich denke, Du verstehst, auf was ich hinaus will.

Wenn Du Dich für ein Land entschieden hast, dann lerne die Kultur dort kennen. Nicht aus Magazinen! Geh und lebe dort eine Zeit lang, während Du Dein Business aufbaust (mindestens 6 Monate, besser 1 Jahr). Lebe und arbeite so gut Du kannst, während du dort lebst, wie die Einheimischen. Versuche, ihre Mentalität kennenzulernen. Du kannst z.B. unmöglich mit einem „deutschen Kopf“ in Spanien mit aller Gewalt die Menschen dort nach Deinen Vorstellungen zum Funktionieren bringen. Du wirst scheitern! Du wirst lernen müssen, nach ihren Gepflogenheiten zu funktionieren – oder Du kannst Deine Koffer packen (die jeweiligen Länder sind austauschbar, sie dienen hier lediglich dem Beispiel).

Du musst Dich dort adaptieren! Als ich mit 17 Jahren nach Deutschland kam, war es sehr hart für mich. Ich kannte gar nichts in Deutschland. Doch wollte ich damals in Deutschland leben, arbeiten und mir eine Zukunft aufbauen. Also musste ich – ob es mir gefiel oder nicht – lernen, es zu lieben und zu sein – so gut ich konnte – wie die Deutschen. Als ich das gelernt hatte, fing ich auch an, hier erfolgreich zu werden.

Mittlerweile habe ich das in verschiedenen Ländern hinter mir. Es fällt mir leicht, mich zu adaptieren, wenn ich will. Doch ist dies essenziell für ein internationales MLM-Geschäft und dies ist auch das Geheimnis der MLM-Kollegen, die es erfolgreich umsetzen. Wie gesagt: Ich kenne einige in unterschiedlichen Firmen, die dies wirklich perfekt beherrschen. Du musst bereit sein, Dich auf andere, neue Dinge einzulassen und definitiv über den bisherigen Tellerrand hinausschauen. Das ist nicht immer leicht.

Wann folgt man welchem Ruf in die Ferne?

Du hast z.B. einen oder zwei TP in mehreren Ländern rekrutiert, die nun die ganze Zeit darauf warten, dass Du hinziehst, um mit ihnen konsequent zu arbeiten. Bevor Du das tust, gib ihnen kleinere Aufgaben, die sie vorher bewerkstelligen müssen. Dies muss nichts Großes oder gar Unmögliches sein. Sie sind ja noch am Anfang. Es geht hierbei nur darum, ihre Ernsthaftigkeit zu testen. Da Du ja auch eine Entscheidung treffen musst, macht es Sinn, Dich für diejenigen zu entscheiden, die alles daran setzen, die von Dir gestellten Aufgaben zu bewerkstelligen. Wie gesagt: Es geht hierbei nicht um Per-

Es geht vor allem auch darum, dabei verantwortungsbewusst zu sein, auch in Bezug auf Land, Kultur und Mentalität.

fektion, sondern darum, eine gewisse Ernsthaftigkeit zu entdecken und den Willen zum Erfolg.

Auf einen Blick zusammengefasst:

- Sei bereit, ein Nomadenleben zu führen und vorübergehend ein Weltenbummler und Globetrotter zu sein;
- Achte auf den Flow in Deinem Geschäft – gehe dahin, wo es sich natürlich entwickelt. Sei flexibel in Deiner Länderwahl;
- Wähle möglichst ein Land, das Deine Firma bereits eröffnet hat;
- Baue effektiv ein Land NACH dem anderen auf, vor allem, wenn Du unerfahren darin bist;
- Lerne unbedingt Kultur & Mentalität der Menschen dort kennen & verstehen. Richte Dich (so gut es geht) nach ihnen. Lebe mit und unter ihnen für eine zeitlang;
- Verteile kleine Testaufgaben an Deine Teampartner im Ausland, wenn mehrere Länder zur Wahl stehen;
- Hab Geduld! Rom wurde auch nicht an einem Tag erbaut. Das gleiche gilt für ein neues Land;
- Genieße es – hab Spaß!

Die letzten 2 Punkte sind ebenfalls essenziell. Du kannst nicht erwarten, in einem neuen Land sofort Erfolg zu haben. So erging es mir in Asien. Ich wollte sofort den gleichen Erfolg haben, wie meine Kollegen, die dort bereits seit über 8 Monaten lebten. Ich musste mir von ihnen beibringen lassen, dass es so nicht funktioniert. Also hörte ich auf sie, fing an, Land und Leute kennenzulernen, Spaß zu haben, Sensibilität für die Menschen dort zu entwickeln, auszugehen und mich mit der neuen Umgebung vertraut zu machen. Nach einigen Wochen und Monaten fing mein Geschäft dann auch dort an, sich zu entwickeln.

Noch ein Tipp zum Schluss: Wenn Du viele Länder hast, die gleichzeitig auf einem ähnlichen Level laufen, dann geh immer dahin, wo Du gerade das Potenzial erkennst, Deine Teampartner auf den nächsten Erfolgslevel zu bringen. Zu diesem Thema gibt es noch sehr viel mehr zu sagen, daher heute nur ein paar Aspekte. Einiges hängt auch von Deiner Firma ab, wie gut ihr aufgestellt seid und wie gut die Unterstützung von der Firmenseite her funktioniert. All dies sind Facetten, die es unbedingt mit zu berücksichtigen gilt.

Trotzdem wünsche ich Dir heute einen weiten Blick über Dein jetziges Nest hinaus – und gute Entscheidungen...

Eure

Dany Szasz

Erwarte gerne Eure Feedbacks, Ideen, Kommentare auf: www.danielaszasz.com, Facebook oder Twitter.