



Network-Marketing, die kostengünstige Fertigexistenz Hans-Jürgen Gloth

Multi-Level Marketing/ Networkmarketing (NWM) gibt es schon über 50 Jahre und ist in den USA entstanden. In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts gestatteten Direktvertriebsfirmen ihren Handelsvertretern selbst eigene Untervertreter einzustellen und selbst zu bezahlen. Daraus entstanden mehrstufige Vertriebssysteme. Zurzeit werden weltweit Waren für rund 100 Mrd. Dollar über Networks vertrieben. Millionen von Menschen sind involviert. Besonders in den 90er Jahren erfuhr die Branche in den USA einen rasanten Aufschwung. Das Geschäft hat sich durch das Internet und die internationale Logistik extrem vereinfacht.

Passives Einkommen / Residual- einkommen / lebenslange Rente

Was das NWM so attraktiv macht, ist das passive Einkommen, das auch dann noch fließt, wenn man nur noch wenig oder gar nicht mehr dafür tut. Für eine einmal erbrachte Leistung, z.B. das Schreiben eines Buches wird man dauerhaft bezahlt - sofern das Buch verkauft wird. Das Gleiche gilt im NWM: die in einer einmal aufgebauten Vertriebs- oder Verbrauchergruppe getätigten Umsätze werden ebenfalls jeden Monat provisioniert. Eine einmal erbrachte Akquisitionsleistung wird immer dann belohnt, wenn ein Kunde sein Produkt kauft. Hat die eigene Netzwerkgruppe eine bestimmte „kritische“ Größe erreicht, dann wächst sie auch ohne eigene Arbeit, weil die eigenen Führungskräfte diese Dynamik erzeugen.

Exponentielles Wachstum

Networkmarketing lebt von kleinen Umsätzen, diese aber in großer Zahl. Wenn man gut verdienen möchte, sollte die persönliche Gruppe schon einige hundert oder tausend Menschen groß sein. Aber diese vielen Menschen muss man nicht selbst akquirieren. Beispiel: Ein Trainer entschließt sich, nebenberuflich eine Gruppe von Mitstreitern aufzubauen. Er lässt sich dafür 3 Jahre Zeit. Im ersten Jahr gelingt es ihm 5 Geschäftspartner zu gewinnen und sie ins Geschäft einzuführen. Jeder von diesen 5 macht es ihm nach und gewinnt auch 5 neue. Wenn jeder einen persönlichen Umsatz von z.B. nur 70 Euro monatlich für z.B. Nahrungsergänzungen tätigt, ergibt sich folgende theoretische Rechnung:

1. Jahr: $5 \times 5 = 25$ Partner $\times 70,- = 1.750$ €

2. Jahr: $25 \times 5 = 125$ Partner $\times 70,- = 8.750$ €

3. Jahr: $125 \times 5 = 625$ Partner $\times 70,- = 43.750$ €

Durchschnittlich werden davon 10% als Provision ausgezahlt. Das sind 4.375,- Euro monatlich, dafür, dass der Trainer 5 Menschen motiviert hat, das Gleiche zu tun wie er. Das geht natürlich im 4. und den folgenden Jahren weiter. Im NWM ist so eine exponentielle Einkommenssteigerung möglich, weil man an den Einkommen der Menschen, denen man ebenfalls zu Einkommen verholfen hat, mit verdient.

Neuer Vertriebsweg

Der Vertriebsweg Network Marketing (Weiterempfehlung) wird für die verschiedensten Produkte eingesetzt. Meist sind es jedoch erklärungs-

bedürftige Produkte, deren Vermarktung über die traditionellen Wege einen enormen Werbeaufwand erfordern würde. Diese „Werbung“ übernimmt der selbständige Berater durch Empfehlung des Produktes. Das Unternehmen spart dadurch eine Menge Vertriebskosten und kann damit die großen Beraterorganisationen finanzieren. Auf diese Weise ermöglicht NWM vielen Menschen eine zusätzliche Einkommensquelle.

Bezug zum Trainingsbereich

In der Network-Literatur werden Lehrer (teacher)s und Trainer als ideale Networker beschrieben. Denn diese können ihre Kompetenzen erfolgreich im Network umsetzen. Kommunikation, Präsentation, Akquisition, Coaching sind die wirklichen Schlüsselqualifikationen im NWM. Wenn sich ein erfolgreicher Trainer für eine (nebenberufliche) Networklaufbahn entschließt, müsste er eigentlich auch hier erfolgreich werden können.

Direktvertrieb oder Empfehlungsmarketing

Im NWM werden Direktvertrieb und Empfehlungsmarketing häufig gleichgesetzt, obwohl es große Unterschiede gibt. Die meisten NWM-Unternehmen arbeiten mit Direktvertrieb. Das bedeutet, der freie Mitarbeiter muss Produkte einkaufen und verkaufen. Die meisten Menschen wollen und können aber nicht verkaufen. Beim reinen Empfehlungsmarketing gibt es keinen Einkauf/ Verkauf, es wird nur empfohlen. Jedes Netzwerk-Mitglied kauft seine Eigenverbrauchsware beim Unternehmen ein. Das Networkunternehmen honoriert die Empfehlungen und den Aufbau von Empfehlungsketten.

Die Auswahl des Unternehmens

Der klassische Weg in ein Networkunternehmen ist die Empfehlung durch jemand anderen. Man steigt in die erstbeste Firma ein und fällt vielleicht auf die Versprechungen und grandiosen Rechenbeispiele herein (siehe oben).

Wer ernsthaft in ein NWM einsteigen will, sollte mehrere Firmen prüfen, bevor er sich entscheidet. NWM-Firmen unterscheiden sich besonders in den Vergütungsplänen, die ein Anfänger i.d.R. aber nicht durchblicken kann. Das Entscheidende verbirgt sich auch hier im Kleingedruckten. Wichtig wäre es, folgende Fragen zu stellen: Wie hoch sind die Einstiegskosten? Diese sollten Null Euro

betragen oder aus der Portokasse bezahlbar sei. Wie viel eigener Umsatz muss getätigt werden, damit man selbst provisionsberechtigt ist? Es gibt Firmen, bei denen man jeden Monat für einige hundert oder tausend Euro Waren bestellen und umsetzen muss, damit man die Provision auch bekommt. Bei anderen liegt dieser Betrag unter 100 € im Monat. Eine Verpflichtung zu Umsatz gibt es bei keiner Firma, schon aus rechtlichen Gründen nicht. Es geht um die Provisionsberechtigung für die Provisionen aus der eigenen Gruppe.

Was passiert bei Gleichrangigkeit? Angenommen, in einer Gruppe von 200 Geschäftspartnern hat sich ein Berater (B) auf die gleiche Umsatzstufe qualifiziert, wie sein Förderer (F), der ihm das Geschäft empfohlen hat. Beide würden z.B. 9% auf ihre Umsätze bekommen.

Da dieses NWM-Unternehmen den Umsatz nur einmal provisionieren kann, ginge F leer aus. Diese ungerechten Vergütungspläne gibt es noch immer in der Branche. F hat Zeit und Geld in den Aufbau seiner Gruppe investiert und wenn er gut gearbeitet hat und seine Berater genauso gut sind wie er selbst, wird er dafür bestraft, statt belohnt. In gerechten, ethischen Vergütungsplänen, wird die Aufbauarbeit von F mit einer Extraprovision von z.B. 3% als Anreiz für die Aufbauarbeit honoriert.

Diese und andere Feinheiten werden neue Berater kaum entdecken, denn sie wissen einfach nicht, worauf man achten muss. Kritisch anzumerken ist, dass solche Informationen auch nicht oder nur selten bei den bis jetzt bestehenden Networkverbänden zu bekommen sind. Es kann daher ratsam sein, sich verschiedene Unternehmen genau anzusehen, sich die Pläne erklären zu lassen, das Ausbildungssystem der Berater zu prüfen und nicht zu vergessen, sich zu fragen: Mag ich die Produkte? Möchte ich sie empfehlen? Könnte ich sie sogar lieben?

Noch wichtiger ist aber die Frage: Mag ich Menschen? Möchte ich mir eine Empfehlungsgruppe aufbauen? Möchte ich mit meinen Trainings in Menschen investieren und einen gemeinsamen Weg mit ihnen gehen? Wer dies bejaht, für den können sich die 3-5 Jahre intensiver Aufbauarbeit lohnen, um möglicherweise für den Rest des Lebens ausgesorgt zu haben. Wer nur das Geld sieht, wird i.d.R. scheitern. NWM lebt von der Kommunikation und dem positiven Miteinander und Füreinander.

Aussichten für das NWM

Die Aussichten von NWM werden von verschiedenen Seiten als positiv beschrieben: Immer mehr Menschen suchen ein 2. Standbein; die Gesundheitsreformen verstärken den Trend zur Eigenvorsorge durch Nahrungsergänzungen / Fitness; es ist einfach ein Home-Business einzurichten; viele wollen / müssen noch etwas für ihre Rente tun; usw. Ein Trainer hat es hier einfacher als andere, weil er schon fast alles hat, was man zum Geschäftsaufbau an Kompetenzen und Kommunikationsmitteln braucht. Er sollte nur sehr genau hinschauen und sich kundig machen, mit wem er zusammenarbeiten will.

Hans-Jürgen Gloth, Jg. 1950, Studienrat a.D., ist Strategieberater und Kenner der NWM-Szene. Auf der Suche nach dem richtigen NWM-Unternehmen hat er viele Firmen kennen gelernt, Führungskräfte interviewt, interne und externe NWM-Seminare besucht, sowie die deutsche Fachliteratur dazu analysiert. Vor kurzem hat er sich für ein Unternehmen entschieden.

**Hans-Jürgen Gloth
Yorckstr. 13, 30161 Hannover
Tel. 0511 - 31 25 24, j.gloth@arcor.de**