

Lebensstandard sichern

Mehr Zeit. Mehr Geld. Mehr Lebensglück.

JETZT!





Lebensstandard sichern

JETZT!

Jeder kann etwas TUN

Bundesverband Network Marketing e.V. (BVNM)

Der Unternehmer- und Berufsverband

Unternehmertum mit Zukunft

© BVNM 2013

Berlin

Impressum

© 2013 BVNM - Berlin

Lebensstandard sichern JETZT! 1. Auflage, Band 1

Format: DIN A 5 hoch Booklet

geeignet für Print oder als eBook, personalisiert und geschützt

Informationen durch den Berufsverband Network Marketing e.V., eingetragener Verein (BVNM) seit 2004, neutral und unabhängig für den deutschsprachigen Wirtschaftsraum.

Alle Rechte vorbehalten. Die Verwendung, Vervielfältigung, Übersetzung oder Verwendung in elektronischen Systemen der Texte, Bilder und Grafiken, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Zustimmung des BVNM nicht gestattet. Wir danken für Ihr Verständnis.

Die Weitergabe dieser Publikation ist ausdrücklich erwünscht. Der Rechteinhaber kann dieses Booklet als eBook oder in gedruckter Form verbreiten. Änderungen jeglicher Art sind nicht erlaubt. Fragen zur Rechtevergabe beantwortet der BVNM.

Überreicht von:



Gerhard Lange

Groß- und Außenhandelskaufmann

BVNM

Motzstr. 54

10777 Berlin

Fon: 030-21015612

Fax: 030-21015613

gerhard.lange@bvnm.de

www.bvnm.de

BVNM Mitgliedsnummer: 10077

Liebe Leserin, lieber Leser!

Als selbstständiger Unternehmer aus der traditionellen Wirtschaft war ich immer schon aufgeschlossen für neue und zukunftsweisende Geschäftsmodelle. Dieses Ihnen heute vorliegende Konzept habe ich vor mehr als 15 Jahren in dem Augenblick verstanden, als es mir unabhängig von Produkt und Unternehmen vorgestellt wurde. Chancen zur persönlichen Freiheit konnte ich darin erkennen.

Die Begeisterung, Menschen dabei zu helfen ihr eigener Chef zu werden und menschlich zu wachsen, fesselt mich bis heute. Der Lohn ist nicht nur ein zuverlässiges Einkommen, sondern die Dankbarkeit und Anerkennung, die man durch andere Menschen erfährt.

Soziale Netzwerke prägen unser Leben mehr denn je. Geld verdienen auf der Basis von Empfehlungen ist die Einkommensmöglichkeit der kommenden Jahrzehnte. Wer heute Verbrauchernetzwerke aufbaut, braucht sich um seine finanzielle Zukunft keine Sorgen mehr zu machen.

Vorwort

Dieses Booklet will Wege aufzeigen, wie sich mit einem Zweiteinkommen oder auch Zusatzeinkommen der Lebensstandard halten, besser sogar ausbauen lässt.

Das Thema ist für jeden interessant, egal in welchem Alter und mit welcher Ausbildung. Wir wollen hier alle Menschen ansprechen, ob Arbeiter oder Angestellte, Selbstständige oder Unternehmer, Studenten oder Rentner, Berufseinsteiger oder Gründungsinteressierte.

Dabei bedeutet ein Zweiteinkommen weit mehr als nur mehr Geld zu haben. Zugleich ist es ein zweites Standbein für den Fall, dass es beispielsweise im eigentlichen Beruf, am derzeitigen Arbeitsplatz, einmal Probleme gibt und es dort nicht so läuft.

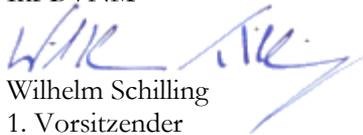
Eine von vielen noch immer gemiedene Lösung ist der Weg in die Selbstständigkeit. Oft schreckt die Angst vor finanziellen Investitionen, wie sie beispielsweise durch Kauf von Maschinen, Büromöbeln oder Computern erforderlich sein können. Oft fehlt es an Eigenkapital, etwa für notwendige Einlagen und Gebühren bei lizenzierten Unternehmensmodellen. Network Marketing ist eine Form des Selbstständigseins, die die Vorteile, über die eigene Zeit verfügen zu können und mit geringem finanziellen Risiko zu starten, kombiniert.

Der BVNM will mit diesem Booklet einen Leitfaden vorlegen, wie der Weg in die Selbstständigkeit zum Ziel eines verlässlichen, zusätzlichen Einkommens führen und dabei die Selbstbestimmtheit über die eigene Zeit bewahren kann. Die Autoren wollen aber auch kein Schlaraffenland versprechen, denn selbstständig zu sein heißt tatsächlich auch, selbst und ständig an sich und für sein Arbeitsfeld aktiv zu sein. Dazu bedarf es der Übernahme der Eigenverantwortung für sich und sein Unternehmen.

Ach, übrigens wird in diesem Booklet der Begriff Networker verwendet, damit sind zugleich auch alle Networkerinnen angesprochen. Die männliche Form wird lediglich aus Vereinfachungsgründen gewählt.

In diesem Sinn wünschen wir viel Spaß bei der Lektüre und viel Erfolg auf dem Weg zum selbstbestimmten, unternehmerischen Handeln.

Ihr BVNM

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'W. Schilling', with a long, sweeping flourish extending to the right.

Wilhelm Schilling
1. Vorsitzender

Einleitung

Es sind nicht nur Computer und Handys, TV-Geräte oder Autos, deren Produktionsrhythmus sich immer schneller dreht. Auch unsere Gesellschaft ändert ihre Gewohnheiten - aber nicht nur schneller, sondern auch viel nachhaltiger.

Kein Arbeitnehmer kann sich noch darauf verlassen, seinen Arbeitsplatz über viele Jahre oder gar Jahrzehnte behalten zu können; die derzeitige Generation der Rentenanwärter kann sich nicht sicher sein, überhaupt einen lebenswerten Betrag als Rente auf dem Konto zu finden. Unsere Kinder und Enkel werden darauf überhaupt nicht mehr bauen können, zudem sie das Geld erwirtschaften müssen, das wir schon jetzt großzügig ausgegeben haben. Das vermeintlich sichere Staatswesen ist heruntergewirtschaftet, steigende Abgaben belasten private Haushalte und Unternehmen.

Der strukturelle Wandel erfasst alle gesellschaftlichen Bereiche, macht nicht Halt vor Kollegen, Freundschaften und Familien. Verbunden sind damit teils dramatische Folgen für den Einzelnen: Der Mangel an gut bezahlten Arbeitsplätzen schafft Unzufriedenheit und Ängste, Depressionen bis zum Burnout, Konkurrenzkämpfe und Mobbing. Altersarmut ist das Schlagwort dieser Tage.

Doch so banal es klingen mag - das Leben geht weiter. Wenn nach Abzug von Steuern und Lebenshaltungskosten nicht mehr viel zum Leben übrig bleibt, der Staat auch immer mehr Eigenvorsorge fordert, dann werden wir alle uns um neue, alternative und zusätzliche Einkommensquellen kümmern müssen. Und diese werden nicht immer etwas mit unserem erlernten Beruf und Wissen zu tun haben. Und im schlimmsten Fall werden die Zweiteinkommen nicht immer sinnerfüllt sein, also auch Spaß machen.

Aus uns selbst heraus können wir unsere Lebenszeit nicht beeinflussen. Einfluss haben wir aber darauf, wie wir die uns zur Verfügung stehende

Zeit nutzen, zum Beispiel auch, um die finanziellen Rahmenbedingungen zu schaffen, die die Lebensqualität sichern.

Warum dieses Booklet?

Wir möchten Wege aufzeigen, wie ein höheres Einkommen zu erzielen ist, um damit mehr Sicherheit für ein erfülltes Leben gewinnen zu können.

Das scheint mit dem heutigen Verbraucherverhalten und den tradierten Arbeitsweisen nicht mehr möglich. Banken- und Staatskrisen belasten den Bürger immer mehr, die Abgaben steigen ständig. Für den Lebensunterhalt bleibt immer weniger übrig. Diese Politik setzt sich seit Jahren fort.

Das Geld verliert an Wert und dadurch können Millionen von Menschen trotz steigender Lebensarbeitszeit immer weniger Einkommen erwirtschaften. Dadurch muss mehr und länger gearbeitet werden und viele Arbeitnehmer sind noch stärker belastet. Die erforderliche Leistungsfähigkeit wird zunehmend auch noch durch Krankheiten eingeschränkt. Als Folge daraus steigt das Einkommen nicht mehr an oder sinkt sogar. Ein Teufelskreis hat begonnen.

Immer mehr Menschen suchen daher noch während ihrer Haupterwerbstätigkeit nach zusätzlichen Verdienstmöglichkeiten. Und immer mehr Rentner sind auf ein Zweiteinkommen angewiesen, weil sonst Altersarmut aufgrund zu geringer Rentenleistung droht.

Mehr Arbeit durch den Tausch von Arbeitszeit gegen Geld führt oft genug in persönliche, individuelle Krisen in der Familie, führt zu Depressionen und Krankheit. Das Leben in den Industrienationen wird von Konzernen bestimmt. Sie schaffen Abhängigkeiten in unserem Arbeitsleben und in unserem Verbraucherverhalten. Dieses Booklet wird Lösungen zeigen, wie diese zu überwinden sind.

Wer dieses Booklet **n i c h t** lesen sollte!

Wer im Hamsterrad läuft und alles so lassen will, wie es ist und nicht bereit ist für Veränderungen, kann hier aufhören zu lesen und das Booklet zurück geben. Oder an jemand verschenken, der mehr Mut hat.

Wer sich mit seinem Leben abgefunden hat, wer nicht offen ist für gelegentlich auch radikale Vorschläge jenseits der veröffentlichten Meinung in Medien oder politischen Zirkeln, sollte wieder das TV-Gerät oder Radio einschalten oder den nächsten Stammtisch aufsuchen. Und wer der Auffassung ist, die anderen sind schuld an der eigenen Situation - Banken, Versicherungen und natürlich die Politik sind gefragte Ausreden - der macht es sich in seinen eigenen Ausreden bequem.

Für denjenigen, der darauf hofft, in der Lotterie zu gewinnen oder eine Erbschaft in einer nennenswerten Höhe zu erhalten, dem sei gesagt: Dann bitte weiter warten oder auf ein Wunder hoffen.

Wer dieses Booklet **unbedingt** lesen sollte!

Die Absicht, die eigene Lebensqualität aktiv verbessern zu wollen, ist die beste Voraussetzung, ein wenig Zeit beim Lesen dieses Booklets einzusetzen. Denn die Absicht allein, die Lebensumstände ändern zu wollen, hilft ja nicht, sich auch schon über den Weg dorthin im Klaren zu sein.

Es gibt viele Möglichkeiten, sich ein Zweiteinkommen aufzubauen. Das kann aus klassischer Arbeitnehmertätigkeit in einem Nebenjob resultieren, es kann aber auch aus selbstbestimmter Arbeit als Unternehmer, und sei es als Kleinunternehmer, entstehen. Das Network Marketing ist eine Möglichkeit davon.

Wer neue Wege für ein zusätzliches Einkommen begehen will, braucht vor allem erst einmal Optimismus und die Vorstellungskraft, alles erreichen zu können, was man sich wünscht. Das geht nicht allein und nicht von selbst. Notwendig ist die Unterstützung durch die Familie, die

Freunde oder eben auch eine starke Gemeinschaft, wie sie das Network Marketing schaffen kann.

Ein ganz neuer und in anderen Tätigkeitsbereichen eher nicht anzutreffender Faktor tritt hinzu. Mit den eigenen Erfahrungen und dem erworbenen Wissen hat jeder im Network Marketing die Möglichkeit, auch andere Menschen auf ihrer Suche nach mehr Lebensqualität zu unterstützen. Genug der Vorrede, jetzt geht es los.

Träume und Angst sind Triebfedern

Jeder hat Träume, ob jung oder alt. In jeder Lebenslage, als Schüler, Arbeiter, Angestellter oder auch als Rentner. Alle wollen das Leben genießen und ein wenig mehr verdienen, als nur die Ausgaben für den Lebensunterhalt zu bestreiten. Doch oft lassen sich solche Träume für den kleinen Luxus nebenbei heute nicht mehr erfüllen. Die Aussicht auf einen zusätzlichen Verdienst ist die Triebfeder, sich nach neuen Möglichkeiten umzusehen.

Doch auch Angst kann antreiben, sich über neue Verdienstmöglichkeiten Gedanken zu machen. Arbeitsplätze bieten keine lebenslange Sicherheit, steigende Lebenshaltungskosten und sinkende Realeinkommen und -renten drohen den gewünschten oder auch schon gewohnten Lebensstandard zu schmälern.

Die Angst, dass die nächsten Generationen, vor allem die Kinder und Enkel, keine guten Entwicklungsmöglichkeiten und Bildungschancen haben könnten und der Wunsch dies sicherzustellen, drängt viele zur finanziellen Vorsorge. Auch dies bedarf des entsprechenden Einkommens. Gerade aber mit dem Älterwerden entstehen neue Wünsche, vielleicht sogar Träume, noch etwas erreichen zu wollen, was der bisherige Tagesablauf in den zurückliegenden Lebensjahren nicht zugelassen hat. Die Kinder sind aus dem Haus, Erfahrung und Wissen haben Lust auf Neues entstehen lassen.

Wo ist das Problem?

Oft sind wir das Problem selber. Die vorgefertigten Ansichten prägen das eigene Leben. Wer zum Beispiel Vorurteile gegenüber dem Geldverdienen hegt, wird immer Probleme haben, genügend davon zu besitzen.

Geld verdierbt nicht den Charakter, Geld verstärkt den Charakter.

*Gute Menschen machen mit Geld etwas Gutes.
Schlechte Menschen machen mit Geld etwas schlechtes.*

Doch Geld bestimmt und durchdringt alles. Wir brauchen Geld für das Nötigste und mehr davon für einen guten Lebensstil. Geld alleine macht nicht glücklich, aber es wirkt auf uns beruhigend. Es ist schön, wenn am Monatsende noch Geld für Freizeit und Ausgleich zur Verfügung steht.

Durch den ständigen Druck, Geld verdienen zu müssen, wird die Lage nicht besser. Nun werden einige behaupten, schon einiges unternommen zu haben, um mehr Geld verdienen zu können. Wirklich? Oder machen sich die meisten nur etwas vor? Viele werden jetzt sagen: „Ich werde es mal versuchen“. Doch nur der Versuch, dieses Booklet zu lesen, führt zu keiner Erkenntnis. Es muss gelesen werden.

Angst ist ein weiteres Problem. Angst vor neuen Herausforderungen kann zur Stagnation führen. Wenn alte Muster einengen und krank machen, bekannte Strukturen nicht aufgebrochen werden, dann fehlt es an Mut, etwas zu ändern. Dann erscheinen selbst unerträgliche Situationen als ein kalkulierbareres Übel, das besser zu ertragen ist als ein beherzter Aufbruch zu neuen Ufern.

Oft sind es nur falsche oder fehlende Informationen, die an Altem festhalten lassen. Millionen Menschen weltweit sind diesen Weg erfolgreich gegangen. Daher sind wir zuversichtlich, dass es sich lohnt, eine

neue Form des Geldverdienens näher zu betrachten und die Chance für eine bessere Zukunft zu ergreifen.

Denn wir glauben an das Genie in jedem Menschen. An seine Fähigkeiten und seine großartigen Potenziale. Mit der richtigen Information können wir neue Wege aufzeigen und dafür Begeisterung entwickeln für eine kluge Entscheidung. Fangen wir damit nun an.

Was kann Ihnen Network Marketing bieten?

Die Angebote sind sehr vielfältig. So individuell wie der Mensch und seine Bedürfnisse. Network Marketing kann vieles bewirken, wird es richtig und ausdauernd betrieben.

- Sicherheit durch mehr Einkommen
- Höhe der Einkünfte selbst bestimmen
- Ohne Angst vor dem Verlust der Arbeit
- Selbstständigkeit bei kleinem Risiko mit großem Ertrag
- Arbeiten, wo man will
- Flexible Arbeitszeiten
- Eigene Projekte finanzieren und unterstützen
- Aufbau eines eigenen Unternehmens
- Freie Wahl der Geschäftspartner und Mitarbeiter
- Eigene Ideen verwirklichen
- Berufliche Zukunft selbst gestalten
- Zufriedenheit bei der Arbeit
- Im Team arbeiten und sich dabei fördern und unterstützen
- Menschen helfen, selbstbestimmt zu leben
- Geld für eine qualifizierte Ausbildung der Kinder
- Mehr Zeit für Hobby und Familie
- Freiheit im eigenen Denken und Handeln
- -----Raum für eigene Wünsche

Die Reihenfolge dieser Ziele oder besser Wünsche wird jeder selbst bestimmen. Die Gewichtung wird auch dadurch bestimmt, was das Motiv jedes Einzelnen ist, mehr Einkommen zu erwirtschaften. Soll ein Nebeneinkommen erarbeitet werden, das irgendwo zwischen 200 und 1.200 Euro im Monat einbringt? Oder ist ein Haupterwerb das Ziel, dessen Einkommenshöhe nach oben offen ist?

Der Erfolg, egal bei welcher Zielsetzung, ist in jedem Fall jedoch nur durch die eigene Initiative bestimmt. Es gibt eine große Zahl von Märchenerzählern im Network Marketing, die den interessierten Menschen viel vormachen, frei nach dem Motto „Es geht ganz einfach“. Doch einfach ist vielleicht das System, aber auch darin steckt für jeden Einzelnen harte Arbeit. Die weit verbreitete Mentalität, viel Geld zu verdienen für wenig Arbeit, führt mit verlässlicher Sicherheit zum Misserfolg, zu Enttäuschung und vielleicht sogar zum individuellen Desaster. Aber nicht das Network Marketing ist dann an dieser Fehlentwicklung schuld, sondern die Unzulänglichkeit der agierenden Teilnehmer.

So entsteht auch das kollektive Missverständnis über Network Marketing. Großmäulige Propagandasprüche, Präsentationen und Geschäftsveranstaltungen, bei denen der große Reichtum für Jedermann versprochen wird, sind nichts anderes als gut verpackte Bauernfängerei. Oft vorgetragen von „selbsternannten Leadern“, die gestern noch ein anderes Produkt von einem anderen Network-Unternehmen angeboten haben als heute, haben morgen schon wieder etwas anderes zu erzählen als gestern.

*„Wenn dein einziges Ziel ist, reich zu werden,
wirst du es niemals erreichen.“*

John Davison Rockefeller

Formen des Einkommens

In Deutschland wird die Bezeichnung „Unternehmer“ von vielen Menschen mit einem kritischen Unterton verwendet, im Kopf hängt das Bild vom bösen Kapitalisten, die Zigarre lässig im Mundwinkel. Dabei wird vergessen, dass es Unternehmer sind, die Arbeitsplätze bereitstellen, egal, ob es sich um Privatpersonen oder um Konzerne handelt.

Wir sind kein Land der Unternehmer. Die Statistiken der Existenzgründungen belegen das immer wieder aufs Neue. Heute sind wir ein Land der Arbeitnehmer. Wir haben in der Schule nicht lernen dürfen, unternehmerisch tätig zu sein. Arbeitnehmer sind abhängige Beschäftigte, sie nehmen die Arbeit an, die man ihnen - im idealen Fall - entsprechend ihren Fähigkeiten anbietet. Der Rest findet freiwillig oder gezwungenermaßen Arbeit in Zeitarbeitsunternehmen.

Es gibt letztlich nur fünf Formen, sich ein Einkommen zu verschaffen, die hier in Kurzform vorgestellt werden sollen.

Arbeitnehmer und Angestellte

Arbeitnehmer, ob Arbeiter oder Angestellte und Beamte, sind stets den Weisungen ihrer Chefs unterworfen und werden entsprechend ihrem beruflichen Wissen und ihrem Zeiteinsatz bezahlt. Zumeist ist es das Ziel eines Arbeitnehmers, Karriere zu machen, um mehr Geld zu verdienen und mehr Einfluss zu erhalten. Doch mit wachsendem Gehalt oder Lohn steigen auch die Abgaben, irgendwann wächst nur noch der Zeitaufwand, aber nicht mehr das Einkommen.

Nun macht man nur noch seinen Job, und da es schon lange nicht mehr möglich ist, mit seinem Arbeitsplatz verlässlich auf Jahre zu planen, stehen die Sicherung des Lebensstandards und die damit verbundenen Ängste, dies nicht mehr schaffen zu können, im Mittelpunkt der täglichen Mühen.

Selbstständige

Sie arbeiten für sich, selbst und ständig: Ob im eigenen Laden oder im Schreibbüro, in der gepachteten Tankstelle oder als Franchisenehmer, ob als Anwalt oder Arzt. Selbstständige haben keine Vorgesetzten, können sich ihre Arbeitszeit selbst einteilen.

Dafür bestehen aber andere Abhängigkeiten, wie beispielsweise die von Kunden oder Mandanten. Und Selbstständige müssen gesund sein und bleiben, müssen für ihren Urlaub vorarbeiten. Denn wenn sie ihre Arbeitskraft und -zeit nicht mehr zur Verfügung stellen können, haben sie kein Einkommen und damit auch keine Zukunft.

Unternehmer

Unternehmer lassen ihre Mitarbeiter für sich in der eigenen Firma arbeiten. Abhängig von der Zahl der Arbeitnehmer lässt sich mehr Einkommen und Gewinn für den Unternehmer über die Leistung der Mitarbeiter realisieren. Jeder Arbeitgeber/Unternehmer ist bestrebt, seinen Gewinn zu vermehren, sei es, um Kapital für Investitionen zu schaffen oder zum persönlichen eigenen Nutzen.

Kostenoptimierung macht heute auch vor den Lohn- und Gehaltszahlungen nicht Halt. Lohndumping ist ein weithin akzeptiertes Mittel, um Kosten zu senken. Mitarbeiter und ihre gewerkschaftlichen Vertretungen spielen dabei mit - aus Angst, Arbeitsplätze zu verlieren und dem gesellschaftlichen Abstieg zu nahe zu kommen.

Investoren

Diese Gruppe investiert ihr Kapital in Märkte, Immobilien und gewinnversprechende Projekte. Durch Zinsen und Renditen vermehren sie ihr Geld ohne produktive Arbeit. Stattdessen arbeiten die Vermögenswerte für sie. Investoren geben ihr Geld, um weiteres Geld, also Einkommen, zu erwirtschaften. Produkte und ihre Qualität, soziale oder gesellschaftliche Verantwortung spielt bei diesem wirtschaftlichen Handeln keine oder eine untergeordnete Rolle.

Residualisten

Passives Einkommen oder Residualeinkommen wird definiert als Einkommen, das sich aus einer in der Vergangenheit investierten Leistung ergibt, die Monat für Monat und Jahr für Jahr bis vielleicht zum Lebensende Dividenden abwirft.

Nachfolgend einige Branchen und Einzelpersonen, die als Folge einer einmaligen Leistung ein stetes passives Residualeinkommen haben können: Erfinder, Immobilieninvestoren, Schriftsteller, Buchautoren, Dichter, Schauspieler, Musiker, Fotografen, Entwickler von Softwareprogrammen und Computerspielen.

Ein musikalischer Hit oder ein Roman als Bestseller, aber auch ein früher gekauftes Grundstück schaffen also Einkommen, ohne dass der Autor, Schriftsteller oder Immobilienbesitzer weitere Arbeitszeit investieren muss.

Doch diese Form, sich einen hohen Lebensstandard zu sichern, ist nur einem Bruchteil der Bevölkerung vergönnt. Begabung, besonderer Fleiß, vielleicht aber auch ererbtes Vermögen und kluges Wirtschaften damit sind einige der Voraussetzungen, die auf diesem Weg zu Wohlstand führen können.

Alle anderen Menschen müssen innerhalb ihres Zeitfensters, das jeder Tag 24 Stunden lang bietet, ihre eigenen Möglichkeiten schaffen, um ihre finanzielle Lage zu verbessern.

Im Warenhandel verdient jeder Geld

Es bestehen nach wie vor viele Missverständnisse und Vorbehalte gegenüber dem Network Marketing. Schwarze Schafe in dieser Branche haben diese Form des Handels diskreditiert, Begriffe wie Schneeball- oder Pyramidensystem werden schnell damit verbunden. An anderer Stelle wird darauf noch Bezug genommen.

Zunächst einmal ist es uns wichtig, die verschiedenen Wege zu beschreiben, die Produkte vom Hersteller zum Endverbraucher nehmen müssen. Und dabei auch klarzustellen, dass jede einzelne Handelsstation auf diesem Weg die Produkte verteuert, denn jeder an diesem Handel Beteiligte will zu Recht auch mitverdienen. Je länger also der Weg oder die Handelskette ist, umso teurer wird das Produkt.

Aus dem täglichen Konsumverhalten kennen alle die verschiedenen Handelsformen. Wer im Ladengeschäft an der Ecke einkauft, nutzt den Warenweg des Einzelhandels. Wer telefonisch beim Versandhaus bestellt, nutzt den Warenweg des Versandhandels über Kataloge. Produkte können aber auch bei Verkaufssendungen im Fernsehen erworben werden oder - immer beliebter - im Onlinehandel des Internets. Allen diesen Formen des Warenhandels ist gemeinsam, dass reale Waren mit nachvollziehbarem Mehrwert vom Hersteller zum Kunden bewegt werden.

Einzelhandel

Der klassische Weg des Warenhandels ist die Vermarktung über Ladengeschäfte. Der Hersteller verkauft seine Produkte an den Großhandel, der sie an Zwischenhändler weiterliefert. Oft zusätzlich vermittelt durch Handelsvertreter gelangen die Waren schließlich in den Einzelhandel, wo sie von den Verbrauchern erworben werden. Diese Form des Warenhandels ist durch die Zwischenstationen sehr aufwändig und kostenintensiv. Es bedarf zusätzlich erheblicher finanzieller Anstrengungen, um die Waren durch Werbung bei den Konsumenten bekannt zu machen.

Filialketten

Eine Erweiterung des klassischen Einzelhandels ist die Vermarktung von Waren über flächendeckende Filialketten. Unter Umgehung des Groß- und Zwischenhandels gelangen die Waren vom Hersteller über Filialen zum Kunden. Viele Discount-Supermärkte bieten ihre Waren über diesen Weg an, weil sie durch Einsparung des Groß- und Zwi-

schenhandels preisgünstigere Angebote für ihre Kunden machen können.

Auch bei dieser Form des Warenhandels spielt aufwendige und kostspielige Werbung eine wichtige Rolle, um den Verbraucher zu informieren. Allerdings ist sie für die einzelne Filiale billiger als für den Einzelhändler, weil die Werbemaßnahmen in ein für die gesamte Kette entwickeltes Konzept eingebunden sind.

Franchise-Systeme

Ein Franchise-System ist ein „schlüsselfertiges“ Handels- oder Dienstleistungskonzept in immer gleicher Aufmachung. Die Anbieter dieser Systeme, die Franchisegeber, verkaufen Nutzungslizenzen an Franchisenehmer. Diese übernehmen die Geschäftsidee und machen sich so den Bekanntheitsgrad einer bereits bestehenden Marke und deren Waren zu Nutze. Der Franchisenehmer muss neben der anfallenden Lizenzgebühr regelmäßig einen Teil seiner Umsatzerlöse an den Franchisegeber abführen. Daraus realisiert der Franchisegeber seine Gewinne. Die Kosten für laufende Werbemaßnahmen werden durch die Franchisenehmer finanziert.

Direktvertrieb

Im Direktvertrieb bringt der selbstständige, also unabhängige Vertriebspartner das Produkt vom Hersteller direkt zum Kunden. Der im Direktvertrieb Tätige vermarktet die Waren und verdient dabei die Handelsspanne zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis.

Diese Form des Warenhandels zeichnet sich dadurch aus, dass die üblichen hohen Aufwendungen für Werbemaßnahmen entfallen, da der Direktvertriebler die Waren im Beratungsgespräch mit dem Kunden selbst bewirbt, der Hersteller zudem entsprechende Unterlagen zur Verfügung stellt.

Network Marketing

Network Marketing ist eine Kombination aus Franchising und Elementen des Direktvertriebs. Es ist ein erprobtes Geschäftskonzept mit dem Ziel, als selbstständiger Unternehmer hochwertige Produkte an Endverbraucher zu verkaufen und dabei weitere Vermittler zu gewinnen.

Im Network Marketing empfehlen (Empfehlungsmarketing) lizenzierte, selbstständige Geschäftspartner die Waren eines Herstellers an den Kunden mit dem Ziel, ihn für sein Angebot oder seine Produkte zu begeistern. Der Geschäftspartner erzielt seinen Gewinn wie im Direktvertrieb aus der Handelsspanne zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis. Zugleich aber kann ein Networker weitere Partner auch für das Geschäft gewinnen und damit expandieren. Durch den Aufbau von Handelsfilialen entsteht ein Netzwerk mit Gewinnbeteiligung.

Ein verantwortungsvoller Networker unterstützt diese Neueinsteiger mit seinem Know-how und macht sie fit für das Geschäft. Auf diese Weise baut er nach und nach ein Netzwerk aus Geschäftspartnern und Kunden auf. Auch diese neuen Geschäftspartner bieten hochwertige Produkte ihren Kunden zum gleichen Preis an. Die Produkte werden also bei der weiteren Vermarktung nicht immer teurer, jeder hat die gleichen Chancen.

Ein Networker, der von den Produkten und von dem Vertriebssystem begeistert ist, wird nun unter Anleitung seines Sponsors selbst Geschäft machen, d.h. er findet Kunden und Geschäftspartner. Der Sponsor begleitet ihn beim „Laufen lernen“. Über eine Provision an den Umsätzen des Networkers wird der Sponsor für sein Tun belohnt.

Der Networker profitiert über Provisions- und Bonuszahlungen von den Umsätzen seiner Geschäftspartner. Neben den Gewinnen aus dem direkten eigenen Produktverkauf ist diese Verprovisionierung eine weitere Einkommensquelle eines Networkers. Dies ist möglich, da die eingesparten Kosten für Werbung an die Geschäftspartner zurückfließen.

An dieser Stelle ist es wichtig zu betonen, dass Network Marketing kein Spiel im Kaufmannsladen ist, sondern ein ernstzunehmendes Geschäft. Ein Networker handelt mit allen Rechten und Pflichten eines Gewerbetreibenden.

Vor dem Verkauf - die Empfehlung

Die unternehmerischen Freiheiten und Möglichkeiten für den Einzelnen sind im Gegensatz zu Existenzgründungen im Franchising oder im Direktvertrieb sehr groß, die finanziellen Risiken dagegen minimal. Vermarktet werden beispielsweise: Wellnessprodukte, gesundheitsfördernde Produkte, Körperpflege, Kosmetik, Parfüm, Schmuck, Haushaltsprodukte, Küchenartikel, Reisen, Textilien, Tiernahrung u.v.m.

Im Network Marketing werden die klassischen Vertriebswege von einer effektiven und kostengünstigen Variante abgelöst, nämlich von der persönlichen Empfehlung. Die eigene Erfahrung des Networkers mit seinem Produkt gibt ihm die Überzeugungskraft, diese Produkte auch anderen zunächst als Kunden, vielleicht aber auch als künftigem Geschäftspartner anzubieten. Die Kraft der Weiterempfehlung von hochwertigen Produkten und Dienstleistungen durch zufriedene Geschäftspartner und Kunden steht im Zentrum des Network Marketing.

Im seriös betriebenen Network Marketing werden reale Waren mit nachvollziehbarem Mehrwert durch unabhängige Geschäftspartner vom Hersteller zum Kunden bewegt. Verdient wird also nur, wenn Umsätze durch Warenbewegungen entstehen. Im Network Marketing stehen die Produkte des Unternehmens im Mittelpunkt. Mit ihnen wird der Großteil des Umsatzes erzielt. Seminare und Schulungsunterlagen sind lediglich zusätzliche Angebote.

Damit ist Network Marketing eine ideale Form der Selbstständigkeit im 21. Jahrhundert. Sie gewinnt sogar deshalb noch an Wert, weil sie neben dem zusätzlichen Einkommen auch das Arbeiten im Team mit anderen Geschäftspartnern zum Geschäftszweck erhebt.

Network Marketing: So fing es an

Die Geburtsstunde des Network Marketing liegt in den USA der 40er Jahre des letzten Jahrhunderts. Das Unternehmen California Vitamins ermöglichte erstmals seinen Mitarbeitern, Geschäftspartner für den Abverkauf seiner Produkte zu gewinnen und an deren Umsätzen in Form von Provisionen zu partizipieren.

Man erkannte schon sehr früh die Dynamik dieser genialen Geschäftsidee und damit ließen die sogenannten „Schwarzen Schafe,, nicht lange auf sich warten. Diese neue Art der Warendistribution rief schnell Nachahmer auf den Plan, deren Geschäftspraktiken oftmals zweifelhaft waren und sich meist durch die Zahlung von Kopfprämien auszeichneten. Getrieben von Geld und Gier verbreitete sich dieses Modell vom schnellen Reichtum über das ganze Land. Viele ließen sich davon beeinflussen und investierten viel Geld ohne Ertrag.

Erst Mitte der 70er Jahre wurde durch ein Network-Unternehmen ein Gerichtsurteil erstritten gegen die „FTC (Federal Trade Commission)“, das für das Network Marketing Rechtssicherheit gewährleistete. Momentan sind weltweit ca. 60 Millionen Geschäftspartner im Network Marketing tätig.

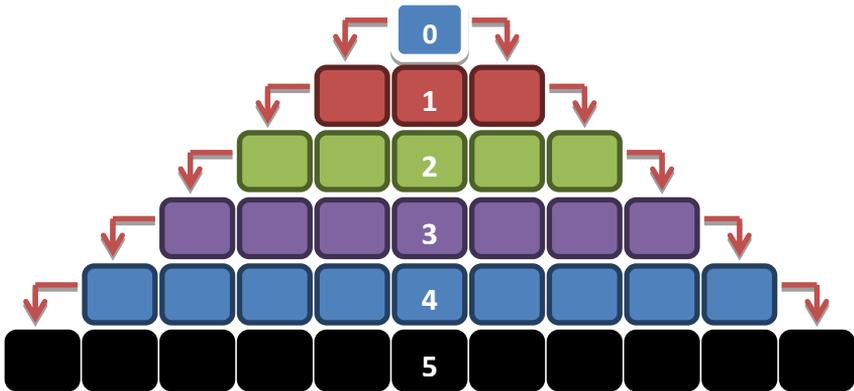
Trotz der jahrzehntelangen Geschichte dieser Vertriebsform gilt es, weltweit wie auch hierzulande Aufklärungsarbeit für ein differenziertes Verständnis des Network Marketing zu leisten.

In den 70er Jahren hielt das Network Marketing auch in Deutschland Einzug. Aber auch hierzulande wird der Markt und sein Ruf von unseriös arbeitenden Unternehmen und selbständigen Vertriebspartnern negativ beeinflusst.

Der Bundesverband Network Marketing e.V. (BVNM) hat sich zur Aufklärung über Network Marketing und fachlicher Weiterbildung für den deutschsprachigen Raum verpflichtet. Dazu an anderer Stelle mehr.

Was hat Multi-Level-Marketing mit Network Marketing zu tun?

Gar nichts! Immer noch wird Multi-Level-Marketing (MLM) und Network Marketing in einen Topf geworfen. Viele Menschen glauben auch heute noch, dass beide Begriffe dasselbe Vertriebssystem meinen. Doch das ist falsch.



Multi-Level-Marketing ist die Vorstufe des heute praktizierten Network Marketing und wurde vor über 70 Jahren in den USA begründet. Die Vorgehensweise gegenüber den Partnern war jedoch von Beginn an ganz anders. Da es noch keine Computer und keine Software gab, nutzten die Unternehmen Personen auf verschiedenen Ebenen (Levels), um die Produkte abzusetzen und die Provisionen zu vergeben.

Typischerweise trat damals eine Person einem Unternehmen bei und ließ dann dessen Produkte von einem anderen Vertriebspartner verkaufen. Der erste Vertriebspartner erwarb beim Unternehmen vertraglich geregelt große Mengen des Produktsortiments (mit Preisnachlass). Dann verteilte er diese an den Rest der Vertriebspartner in seinem Gebiet.

Diese verkauften die Produkte wiederum mit Gewinn, um die großen Bestände, die sie aufnehmen mussten, auszugleichen. Hatten Vertriebs-

partner in ihrer Vertriebskette (Downline) die Berechtigung für eine Provisionsauszahlung, bezahlte das Unternehmen den direkten Vertriebspartner. In dessen Ermessen stand es, die anderen Vertriebspartner in der Vertriebskette entsprechend zu bezahlen und die Schecks auszustellen. Das war alles sehr zeitaufwändig und nicht selten entstanden Probleme durch Ungenauigkeiten.

Dieser Vertriebsweg wurde somit als Multi-Level-Marketing bezeichnet und mit MLM abgekürzt. Heute hat es weitgehend keine Bedeutung mehr. Viele benutzen diese Bezeichnung aus Unwissenheit immer noch.

Network Marketing beschäftigt sich mit dem Aufbau eines Netzwerks und nicht mit dem Aufbau von Strukturen, Ebenen, Levels oder Pyramiden. Network Marketing hat daher diese Probleme nicht und behandelt alle Geschäftspartner gleich. Die Einkommensunterschiede entstehen nur durch den Fleiß und die Kontaktfähigkeit des einzelnen Networkers.

Heutzutage sind alle Vertriebspartner direkt mit dem Unternehmen vertraglich verbunden, leistungsstarke Computer regeln zudem den Waren- und Zahlungsverkehr. Die Partner kaufen die Produkte beim Hersteller (Network-Unternehmen) und erhalten ihre Provisionschecks direkt von diesem. Dieses Vorgehen reduziert den Bedarf an großen Beständen, Bestandsführungen und Buchhaltung beträchtlich.

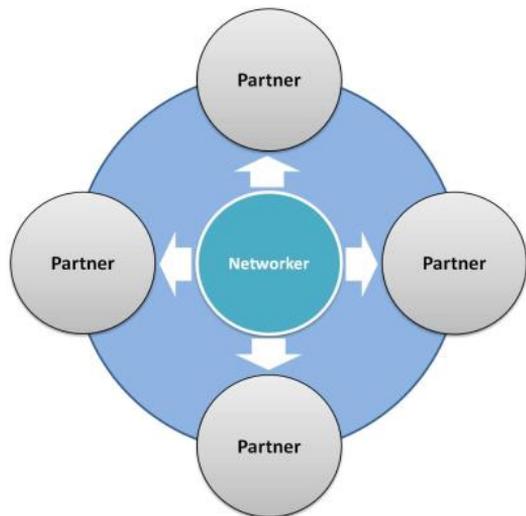


Abbildung 1: Netzwerkaufbau

In einem Network-Marketing-Geschäft gibt es also Netzwerke von Personen anstatt mehrere Ebenen (Level) von Personen, auch wenn es in Vergütungsplänen oftmals so dargestellt wird. Es gibt keine hierarchisch aufgebauten Strukturen, obwohl die übernommenen Bezeichnungen Upline und Downline dieses vermuten lassen. Im Network Marketing fehlt es idealerweise an Begriffen wie „der da oben“ und „die da unten“.

Die vertraglichen Konditionen zwischen Lizenzgeber und Lizenznehmer im Network Marketing sind für alle Geschäftspartner gleich. So kann jemand, der zu einem späteren Zeitpunkt einem Network Marketing-Unternehmen beitrifft, durchaus ein größeres Netzwerk aufbauen, als alle zuvor registrierten Geschäftspartner und entsprechend höhere Provisionen aus seinem Umsatznetzwerk erzielen.

Network Marketing ist damit eine außergewöhnliche Chance, ohne qualifikatorische Hürden, ohne großen Kapitaleinsatz und ohne örtliche Bindung eine Selbstständigkeit zu begründen. Anfeindungen sind doch klar, denn würden alle Network als Geschäft betreiben, hätten die Konzerne und Zeitarbeitsfirmen keine Lohn-Sklaven mehr, die deren Arbeit verrichten müssen.

Chancen nutzen, Initiative ergreifen

Wir vom Verband sagen: „Network Marketing hat das Potenzial in naher Zukunft in Europa eine Existenzgründungswelle auszulösen.“ Denn der Abbau der klassischen Arbeitsplätze in Industrie, Handel und Gewerbe hat noch lange kein Ende.

Im Zuge teilweise dramatisch veränderter Anforderungen am Arbeitsmarkt werden Alternativen zur klassischen Angestelltensituation immer wichtiger. Vor den Umwälzungen in der Arbeitswelt haben Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsforscher schon seit den 70er Jahren gewarnt, doch ihre Aussagen verhallten damals unbeachtet.

Der Druck des Arbeitsmarktes sorgt seit über 25 Jahren dafür, dass Arbeitnehmer bei der Arbeitsplatzsuche und -sicherung flexibler und unabhängiger werden müssen bei der Art des Arbeitsplatzes, seiner Bezahlung und der Wahl des Wohnortes. Tägliche Distanzen zwischen Wohnung und Arbeitsplatz von 70 und mehr Kilometern sind lange schon keine Seltenheit. Globalisierung und immer weniger benötigte Arbeitsplätze sind heute die Folgen von Einsparungen und Arbeitsplatzabwanderungen. Eigenverantwortliches und leistungsorientiertes Handeln sind die Maximen der Zeit. Network Marketing stellt dabei eine der wenigen Möglichkeiten einer kostengünstigen und risikoarmen Selbstständigkeit dar, bei der der Einsatz von Arbeitszeit und finanziellem Ertrag in einem auch für den Menschen gesunden Verhältnis stehen.

Für viele Menschen kann Network Marketing einen beruflichen Neuanfang darstellen. Unabdingbare Voraussetzung für den Einstieg in die Branche aber ist der Zugang zu unternehmens- und produktunabhängigen Informationen, die Orientierungshilfe geben. Die Chance für eine berufliche Neuorientierung nutzen und die Initiative ergreifen heißt zuallererst, sich ausführlich zu informieren.

Der Bundesverband Network Marketing e.V. (BVNM) zeigt bereits seit 2004 die großen Möglichkeiten eines seriös praktizierten Network Marketing für den deutschsprachigen Arbeitsmarkt auf und steht Interessenten Rede und Antwort.

*„Habe keine Angst, das Gute aufzugeben, um das
Großartige zu erreichen.“*

John Davison Rockefeller

Das große Missverständnis

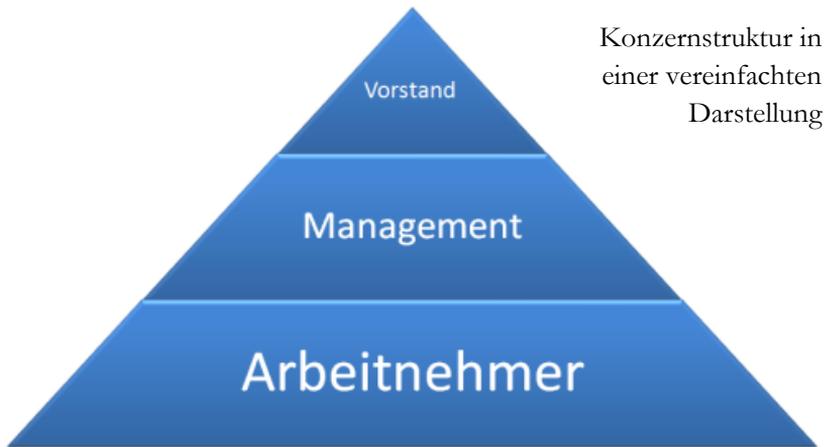


Abbildung 2: Pyramidenstruktur

Network Marketing wird oftmals mit so genannten „Schneeballsystemen“ verwechselt. Fragt man Personen, was sie unter einem Schneeballsystem verstehen, gibt es dazu die unterschiedlichsten Annahmen und Spekulationen. Eine absolut perfekte Definition nannte ein Interessent, der Network Marketing nicht kannte, doch von einem Schneeballsystem schon einmal gehört hatte: „Ich verstehe darunter, dass zunächst etwas klein beginnt und immer größer wird.“

Und genau so ist es. Jeder kann groß werden. Dass die Bezeichnung „Pyramiden-System,“ in diesem Zusammenhang negativ besetzt wird, ist definitiv falsch. Denn jeder Verein, jedes Unternehmen, schlicht jede Organisation und damit die gesamte Gesellschaft folgen einer pyramidalen Struktur. Fast jeder arbeitet oder lebt in einer „Pyramide“. Ob dies immer schlecht oder vielleicht auch gut ist, steht hier gar nicht zur Debatte.

Dieses landläufige Missverständnis führt dazu, dass Networker immer wieder mit dem Einwand konfrontiert sind, ihr Geschäft sei zumindest anrühlich, wenn nicht gar illegal. Um diese immer wiederkehrende und zumeist emotionale Argumentation zu versachlichen, hat der Bundesverband Network Marketing e.V. (BVNM), einzige neutrale Anlaufstelle im deutschsprachigen Raum für Networker, sechs wesentliche Erkennungsmerkmale illegaler Vertriebssysteme erarbeitet. Wer auf solche „Geschäftsgelegenheiten“ angesprochen wird, sollte schnellstens mit dem Verband Kontakt aufnehmen.

1. **Produkte werden innerhalb einer Struktur zu einem jeweils höheren Preis weiterverkauft.** Sollen Waren von einem Geschäftspartner erworben werden und nicht direkt vom Unternehmen, könnte dies ein Schneeballsystem sein. Die Handelsspanne für den „letzten“ Geschäftspartner, der das Produkt an einen Endkunden außerhalb einer solchen Vertriebskette vermarkten soll, ist entsprechend gering, wenn er/sie überhaupt noch eine konkurrenzfähige Ware im Sinne des Preis-Leistungsverhältnis anzubieten hat. Die Einzigen, die von solchen Systemen profitieren, sind die Initiatoren.
2. **Es werden nur dann Rabatte auf den Wareneinkauf gewährt, wenn neue Geschäftspartner gewonnen werden.** Werden nur dann Rabatte auf Waren (z.B. Waren zum Einkaufspreis) gewährt, wenn eigene neue Partner ins Geschäft eingebracht werden, sollte man den Kontakt zu diesem Unternehmen abbrechen.
3. **Prämien werden nur für die Anwerbung neuer Geschäftspartner versprochen und nicht mit dem Produktverkauf verbunden.** Diese sogenannten Kopfprämien sind durch den § 16 UWG als progressive Kundenwerbung gebrandmarkt und in Deutschland zu Recht verboten.
4. **Der Großteil der Umsätze wird nicht durch die Kernprodukte des Unternehmens erzielt, sondern durch Zusatzangebote wie Seminare und Schulungsunterlagen.** Wenn nicht die Produkte des Unternehmens, sondern der Verkauf von z.T. maßlos

übersteuerten Schulungsveranstaltungen und damit verbundenen Unterlagen im Vordergrund des Geschäftsmodells stehen, dann sollte Vorsicht geboten sein.

5. **Es besteht die Verpflichtung neue Geschäftspartner zu werben.** Network Marketing ist eine Weiterentwicklung des klassischen Direktvertriebs und der heute etablierten Franchisesysteme. Direktvertrieb zeichnet sich dadurch aus, eine Ware von einem Hersteller über einen Geschäftspartner an einen Endkunden zu verkaufen. Die Handelsspanne zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis ist der Umsatz des Verkäufers. Network Marketing-Unternehmen sollten diesen Verkauf an Endkunden ermöglichen. Geschäftspartnern im Network Marketing steht es frei, Einkünfte über den Weg des Warenverkaufs zu erzielen oder zusätzlich über den Aufbau neuer Geschäftspartner an deren Umsätzen prozentual beteiligt zu werden. Schreibt das Unternehmen jedoch einen solchen Aufbau neuer Geschäftspartner vor, ist von einer solchen Geschäftsgelegenheit abzuraten.
6. **Es werden keine realen Produkte mit einem ernstzunehmenden Mehrwert vertrieben.** Wenn Sie mit einer „Geschäftsgelegenheit“ in Kontakt kommen, die lediglich Geld einnimmt um Geld auszugeben (sogenannte Schenk- oder Herzkreise), oder Waren ohne realen Mehrwert vertreiben (ein gutes Beispiel für mehrwertlose Waren ist der Verkauf von Computersoftware, deren Funktion lediglich darin besteht, den Verkauf eben dieser Software zu schulen), handelt es sich um kein Unternehmen im Sinne des Network Marketing. Vielmehr handelt es sich in der Regel um betrügerische Machenschaften. Die hier beschriebenen Merkmale kennzeichnen Unternehmen, die in Deutschland im Graubereich der Rechtsprechung - wenn nicht sogar illegal - operieren und sind von Network Marketing-Unternehmen zu unterscheiden.

Auszug aus dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)

§ 16 Abs. 2

Strafbare Werbung

(1) Wer in der Absicht, den Anschein eines besonders günstigen Angebots hervorzurufen, in öffentlichen Bekanntmachungen oder in Mitteilungen, die für einen größeren Kreis von Personen bestimmt sind, durch unwahre Angaben irreführend wirbt, wird mit Freiheitsstrafe bis zu zwei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

(2) Wer es im geschäftlichen Verkehr unternimmt, Verbraucher zur Abnahme von Waren, Dienstleistungen oder Rechten durch das Versprechen zu veranlassen, sie würden entweder vom Veranstalter selbst oder von einem Dritten besondere Vorteile erlangen, wenn sie andere zum Abschluss gleichartiger Geschäfte veranlassen, die ihrerseits nach der Art dieser Werbung derartige Vorteile für eine entsprechende Werbung weiterer Abnehmer erlangen sollen, wird mit Freiheitsstrafe bis zu zwei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

Warum ist Network Marketing so anders?

Network Marketing ist deshalb so anders als alle anderen Vertriebswege, weil es die Möglichkeit bietet, mit Lernbereitschaft und außergewöhnlichem Fleiß viel zu bewirken. Damit wir verstehen, warum dem so ist, möchten wir auf das Prinzip der Hebelwirkung näher eingehen.

Unter Hebelwirkung verstehen wir Folgendes:

Jeder Mensch ist in seiner Zeit und Arbeitsleistung begrenzt. Wenn sich mehrere Menschen zusammenfinden und bei gemeinsamer Unterstützung ein wenig bewegen, lässt sich mehr bewirken als wenn einer alles versucht allein zu machen. Schon Archimedes - griechischer Mathematiker und Naturforscher (285-212 v.Chr.) - soll gesagt haben: "Gebt mir einen Hebel, der lang genug ist, und ich werde Euch die Welt bewegen". Mit Network Marketing haben wir einen globalen Hebel, mit dem sich förmlich die ganze Welt bewegen lässt.

Verdeutlichen wir uns das am Beispiel der Zeit.

Wir wissen, jeder Mensch hat 24 Stunden Zeit pro Tag zur Verfügung. Damit bringen ALLE die gleichen Voraussetzungen mit und haben die gleiche Ausgangssituation. Dennoch gibt es Unterschiede im Ergebnis. Sehr deutlich wird es immer beim Geld. Einige verdienen 20 Euro pro Stunde, andere 2000 Euro. Woran liegt das? Sind diese Leute so viel besser als andere? Was heißt nun aber besser? An der Zeit kann es nicht liegen. Zeit haben alle gleich viel, das haben wir schon festgestellt.

Unternehmer mit Angestellten arbeiten mit der Hebelwirkung. Ist alleine nicht mehr alles zu schaffen, werden Mitarbeiter gegen einen Stundenlohn eingestellt. Hier wird Arbeitszeit gegen Geld getauscht.

Anders im Network Marketing. Hier finden Sie durch die Vergütungspläne von seriösen Unternehmen einen Hebel für Ihre Arbeitszeit. Für das bessere Verständnis machen wir nun ein Rechenbeispiel auf. Angenommen, ein Networker (A) arbeitet 10 Stunden pro Woche und ein weiterer Networker (B) macht das Gleiche. Dann arbeitet das System „Network Marketing“ insgesamt 20 Stunden pro Woche.

20

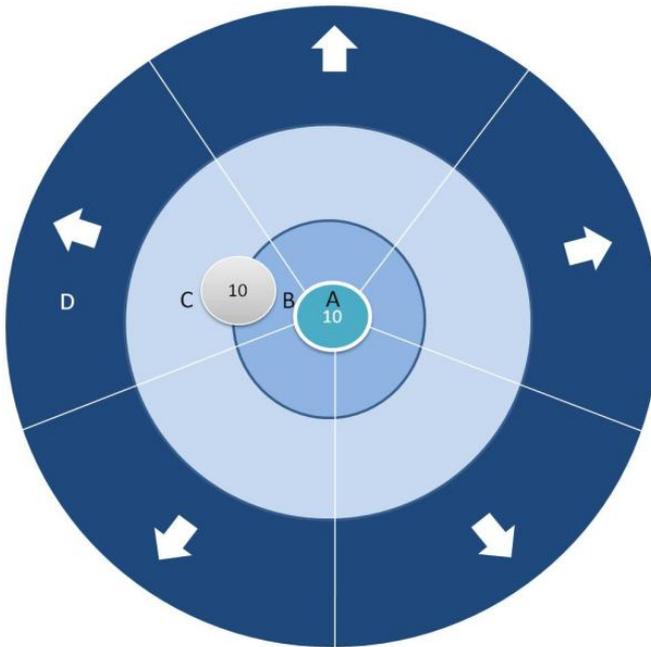


Abbildung 3: Partneraufbau mit $10 + 10 = 20$ Gesamtstunden

Nun ist nirgendwo festgelegt, dass nur eine bestimmte Zahl von Networkern im System „Network Marketing“ arbeiten darf. Eine Grafik soll das verdeutlichen.

Der Networker (A) hat sich fünf Networker (B) ausgewählt, die sich als Geschäftspartner qualifiziert haben. Nun erbringt jeder dieser sechs Networker eine Wochenleistung von 10 Stunden. Zusammen erbringen sie also eine Gesamtleistung von 60 Stunden pro Woche.

60

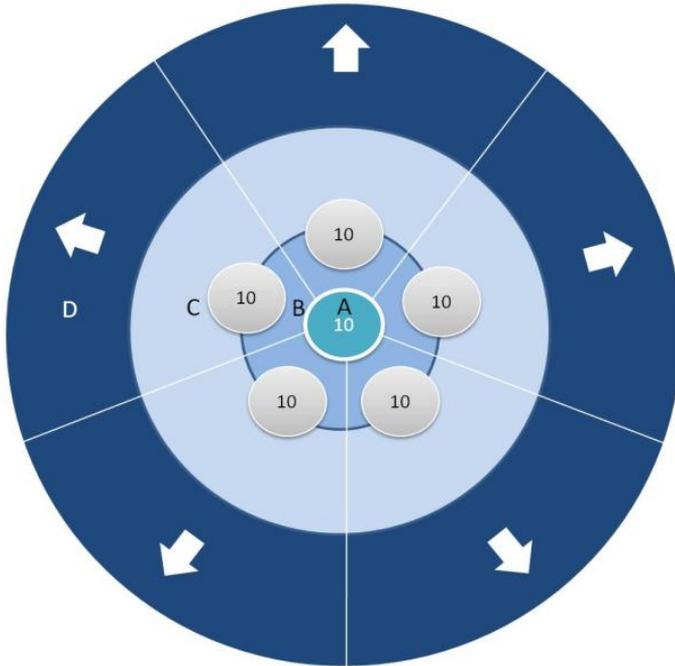


Abbildung 4: Partneraufbau mit 60 Gesamtstunden

Jeder Einzelne hat die Möglichkeit das System weiter auszubauen. Angenommen, die fünf Networker wählen jeweils drei qualifizierte Geschäftspartner aus. Daraus ergibt sich folgende Rechnung, wenn jeder 10 Stunden seiner Arbeitsleistung pro Woche in das System einbringt:

$$1 + 5 + 15 = 21 \text{ Networker} \times 10 \text{ Stunden} = 210 \text{ Stunden pro Woche.}$$

210

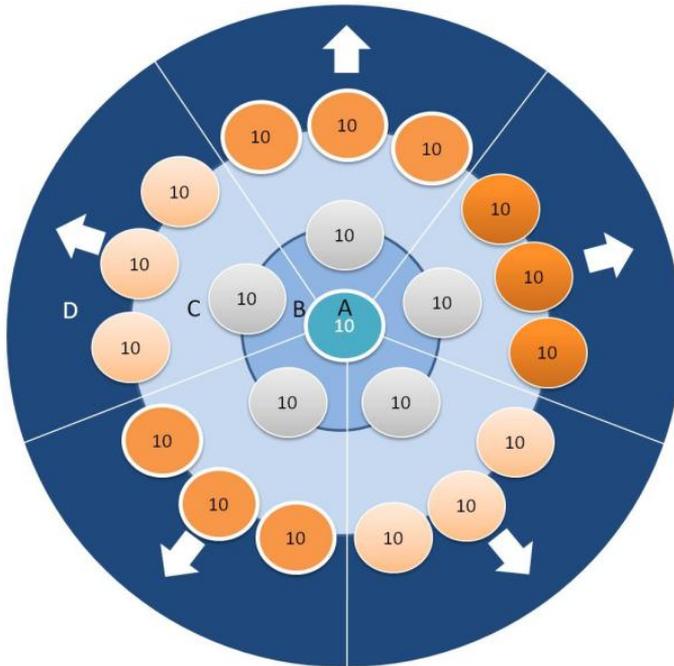


Abbildung 5: 21 Networker erbringen 210 Arbeitsstunden pro Woche

Ein Merksatz im Network Marketing lautet:

Viele machen ein wenig und nicht einer alles.

Welche Auswirkungen hat das nun auf das Einkommen oder was hat es mit der Sicherung des eigenen Lebensstandards zu tun, wird sich so manch einer fragen?

Ein einfaches Prinzip.

Der oben genannte Merksatz beschreibt ein Grundprinzip des Network Marketings, das oftmals nicht verstanden wird. Deshalb erläutern wir das an einem weiteren Rechenbeispiel.

Mehr Zeit. Mehr Geld. Mehr Lebensglück.

8400

Jeder Networker erzielt im Monat einen Umsatz von 400 Euro. Im Vergleich zu einem herkömmlichen Geschäft ist das eher wenig. Ein traditionelles Geschäft kann davon nicht die Kosten decken, geschweige denn davon leben. Wir haben aber bewusst einen ganz niedrigen Wert angesetzt, um immer noch den nebenberuflichen Unternehmensaufbau zu betrachten. 21 Networker erzielen jeweils 400 Euro und gemeinsam 8.400 Euro Umsatz.

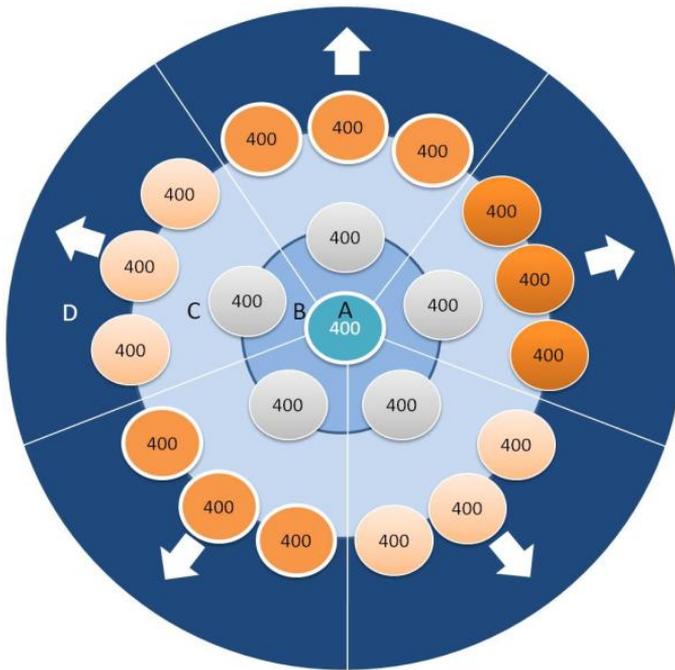


Abbildung 6: 21 Networker erbringen einen Umsatz von 8.400 Euro pro Monat

Bei einer Umsatzbeteiligung/Provision von durchschnittlich 15% sind das für den ersten Networker (A) 1.260 Euro Einkommen vor Steuern, bei 10 Stunden Arbeit pro Woche. Und auch schon die fünf direkten Geschäftspartner von (A) erhalten 240 Euro. Jeden Monat, solange der genannte Umsatz erfolgt.

Ist das interessant? Wir meinen ja. Aber Achtung! Das ist nur ein hypothetisches Beispiel. Nicht jeder wird 10 Stunden pro Woche diszipliniert arbeiten und nicht jeder wird 400 Euro Umsatz pro Monat schaffen. Einige machen mehr, andere machen weniger, viele machen gar nichts und beklagen sich weiterhin über Gott und die Welt. Jeder kann seinen Erfolg selber bestimmen.

Bei dem nächsten Beispiel kann jeder selbst ausrechnen, welcher Monatsverdienst theoretisch herauskommen könnte. 15 Networker (C) haben zusammen mit dem Wissen der Networker (A) und (B) einen weiteren Kreis mit je zwei Geschäftspartnern (D) aufgebaut, die jeweils einen Umsatz von 200 Euro pro Monat erbringen. Aufbau auch hier von innen nach außen.

Jetzt sprechen wir schon von insgesamt 51 Networkern. Nach unseren Erfahrungen kann jeder Networker 10 Kunden gut betreuen und mit bedarfsgerechten Informationen und individuellen Serviceleistungen versorgen. Damit werden zusammen 510 Kunden gemeinsam betreut und jeder der Kunden macht einen Umsatz von nur 30 Euro pro Monat. Dieser Umsatz kommt zum Gesamtumsatz hinzu. Das ist nicht besonders viel, bei einem perfekten Service aber gehebelt kommt eine gute monatliche Provision dabei heraus. Wobei jeder Networker immer nur seine eigenen 10 Kunden betreut. Hier wird die Hebelwirkung nochmals deutlicher.

*"Die wertvollste Investition überhaupt, ist die in
den Menschen "*

Jean-Jacques Rousseau

14400

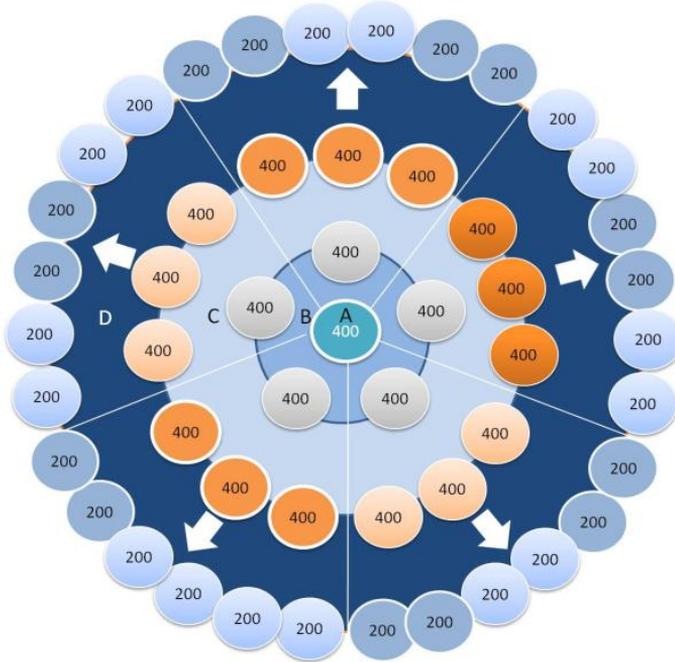


Abbildung 7: 51 Netzwerker mit je 10 Kunden erbringen einen Umsatz von 14.400 Euro pro Monat

Aufgabe: Wie hoch ist das Einkommen in diesem Beispiel?

Mit dieser Formel wird die Berechnung einfacher:

$(1A+5B+15C) (400) + (30D \times 200) + (510 \text{ Kunden} \times 30) \times 15\%$

Ergebnis: _____

Das Ergebnis finden Sie am Ende dieses Booklets.

Ein natürlicher Prozess

Wie die Wellen eines ruhigen Gewässers nach einem Steinwurf verbreitet sich das Network Marketing. Ein Impuls (Stein) bildet das Zentrum

als Ausgangspunkt für eine kreisförmige Bewegung, die sich nach außen immer weiter verbreitet.

So könnte man sich den Aufbau einer Network Marketing-Organisation mit Geschäftspartnern und Kunden vorstellen. Der erste Impuls muss aber von jedem selbst in Gang gesetzt werden, damit daraus etwas Großes entstehen kann. Wie viele Wellen entstehen entscheiden die „Werfer“, also die Networker, selbst. Denn zur Erinnerung: Es gibt keine Gebietsbeschränkung!

Jeder kann bei einigen Unternehmen in bis zu 150 Ländern der Welt arbeiten, um Geschäftspartner und Kunden aufzubauen. Der Umsatz wird nicht begrenzt und damit auch nicht das Einkommen. Wichtig für die Abschätzung des zu erzielenden Einkommens ist das genaue Studium des Vergütungsplans des ausgesuchten Network-Unternehmens.

Gemeinsam geht mehr

Der Umgang mit geschulten Networkern kann gesellschaftliche Auswirkungen haben. Da alle gemeinsam für ein gemeinsames Ziel stehen und dafür arbeiten, dieses auch nur gemeinschaftlich im Team zu erreichen ist, wird der Umgang miteinander zu einem persönlichen Gewinn. Nur gemeinsam ist jeder Einzelne stark und erfolgreich. Anders als viele es heute im Berufsalltag kennen und erleben müssen. Hier herrschen alltäglich Stress am Arbeitsplatz, Mobbing unter den Mitarbeitern und der Konkurrenzkampf jeder gegen jeden.

Systembedingt baut im Network Marketing alles darauf auf, die Geschäftspartner zu unterstützen, erfolgreich zu werden, um dadurch wiederum selbst erfolgreich zu sein. Solch eine Verhaltensweise wird oft als befremdlich angesehen, weil es Vergleichbares in der traditionellen Wirtschaft nur sehr selten gibt. Glücklicherweise kann sich dort jemand schätzen, der dies mit seinen Arbeitskollegen erlebt, im Network Marketing ist das der Standard.

Zeit ist Geld

Beide Faktoren sind wichtige Bestandteile für Lebensqualität. Wir brauchen Zeit, um uns nach Anstrengungen im Beruf, aber auch im Privatleben wieder zu regenerieren. Wir brauchen Geld, um leben und besser leben zu können. Oft setzen wir aber unsere Zeit nicht sinnvoll ein, vielleicht deshalb, weil wir die Prioritäten nicht richtig erkennen und bewerten.

Wir arbeiten oft in unseren Berufen, an unseren Arbeitsplätzen mit einem erheblichen, über den Arbeits- oder Werkvertrag hinausreichenden Zeitaufwand in der Annahme, wir verdienen damit mehr Geld. Das mag auf den ersten Blick sogar zutreffen, trotz Steuerprogression und steigender Sozialabgaben. Aber steht dieses zusätzliche Einkommen in einem adäquaten Verhältnis zur aufgewendeten Zeit? Haben darunter nicht wir selbst, unsere Lebenspartner, unsere Kinder durch Verlust an Freizeit, Gesundheit und Gemeinsamkeit gelitten?

Und haben wir dabei auch wirklich Nennenswertes für den Bestand oder gar das Wachstum unserer Rente getan? Sicher nicht. Die meisten Menschen arbeiten 40 Jahre lang und zahlen in die staatliche Rentenversorgung ein. Doch es wird in Zukunft mehr Rentner als Erwerbstätige geben, die staatlich garantierte Rente wird entsprechend schmal ausfallen. Heutige Berechnungen gehen bei 40 Beitragsjahren von durchschnittlich ca. 800 Euro Rente im Monat aus. Auch die Riester-Rente als Alterszusatzversorgung wird die Versprechen der Politiker nicht erfüllen.

Wir müssen also über unseren Zeiteinsatz und den möglichen, weil auch erstrebten Gewinn an Geld nachdenken. Wäre es nicht besser, sich eine Beschäftigung aufzubauen, die nicht nur für die nächsten fünf Jahre ein Einkommen sichert, sondern auch darüber hinaus? Deren Zeitwänge und -aufwand aber jeder selbst bestimmen kann.

Jeder von uns kann selbst Verantwortung dafür übernehmen. Jeder von uns kann sich seine eigene materielle Lebenssicherheit und damit auch

seine eigene Lebensqualität schaffen. Network Marketing bietet diese Chance. Network Marketing ist kein Lottoschein, aber ein Angebot, das man nicht ausschlagen kann, will man Zeit und Geld gewinnen und beides in Einklang bringen.

Ausbildung ist das A&O

Im normalen Berufsleben als Arbeitnehmer hat auf die Höhe des Einkommens auch die berufliche und bildungsmäßige Ausbildung Einfluss. Auch Networker können nicht nur auf die Informationen ihres Network-Unternehmens zu Produkten oder Dienstleistungen bauen. Sie brauchen schon wegen zu erwartender EU-Regelungen zum Verbraucherschutz eine unabhängige Ausbildung, die die Qualität ihrer Kundenansprache, aber auch ihrer unternehmerischen Aktivitäten fördert. Die BVNM Akademie bietet in Zusammenarbeit mit dem BVNM eine Ausbildung zum zertifizierten „Fachberater im Network Marketing“ an. Arbeitsmittel dafür ist der Kompetenzpass.

Dem Network Marketing fehlt es nach wie vor in weiten Teilen der Bevölkerung an gesellschaftlicher Wertschätzung. Eine Erfahrung, die nahezu jeder Networker schon hat machen müssen. Das ist auch Folge eines für den Networker fehlenden Berufsbildes. Mit dem Kompetenzpass der BVNM Akademie wird ein unabhängiges Qualifizierungssystem für den Networker angeboten, das die Persönlichkeitsentwicklung sowie ökonomisches und rechtliches Grundwissen fördert.

Mit diesem Ausbildungsgang wurde die Möglichkeit geschaffen, bereits Erlerntes - etwa bei den Unternehmen - durch fachliches Wissen berufsbegleitend zu ergänzen. Es ist ein gelebtes Learning by Doing - also Lernen durch Handeln. Zugleich fördert die Teilnahme an dem Zertifizierungsverfahren des Kompetenzpasses auch die Seriosität des beruflichen Alltags als Networker und sorgt damit für erfolgreiche Geschäfte schon während der Ausbildung.

Herausragende Eigenschaft eines Networkers

Durch die positiven Eigenschaften im Network Marketing findet man Anschluss an positive, aufgeschlossene, offene, kontaktfreudige, begeisterungsfähige Menschen, die sich gegenseitig aufbauen und unterstützen. Manchmal erscheinen sie übermotiviert und sind so begeistert von ihrem Tun, dass es auf frustrierte Menschen eher abschreckend wirkt. Da heißt es für den Networker ein gutes und sensibles, verständnisvolles Mittelmaß zu finden. 20 Mio. Deutsche arbeiten ehrenamtlich für soziale Einrichtungen während der Freizeit. Daran ist sehr gut zu erkennen, dass viele Menschen sich für eine gute Sache einsetzen wollen. Auch Network Marketing hilft dabei, Menschen zu helfen und dabei auch noch Geld zu verdienen. Einige sprechen vom Network Marketing als der Schule des Lebens.

Networker sind Pioniere

Networker sind in der Arbeitswelt auch heute noch Pioniere ihrer Zeit. Pioniere sind zu Beginn einer Idee nicht sehr beliebt, jeder kennt das Schlagwort vom Propheten, der im eigenen Land nichts gilt. Aber Pioniere sind sich ihrer Rolle als vorausseilende Denker bewusst, verkraften Zurückweisungen eher und verfügen über ein hohes Maß an Eigenmotivation.



Abbildung 8: Bells erstes Telefon

Zum Beispiel gilt das auch für Alexander Graham Bell, der aus der Erfindung des Telefons Kapital geschlagen hat. Zu Beginn wurde er verspottet und verlacht. 1876 führte er das Telefon als gebrauchsfähiges System ein. In der Folge entstand die Bell Telephone Company, die sich später zum weltweit größten Telekommunikationskonzern AT&T entwickelte.

Sprache über einen Draht zu übermitteln war für die damalige Zeit undenkbar. Bell trat mit seinem Gerät sogar als Zauberkünstler in Kabarets und Varietés auf, um sich seinen Lebensunterhalt zu verdienen.

Heute geht es längst ohne Draht. Ohne Telefon zu sein, das können sich inzwischen nur wenige vorstellen. In Zeiten von Handys, Smartphones und Tablet PCs ist auch das Internet längst unverzichtbar. Aber noch Ende der 1980er Jahre war es vielen zu kompliziert, und die, die es nutzten, galten als elitäre Spinner.

Damit zeigt sich, dass nicht nur die Erfinder, sondern auch die ersten Nutzer als Pioniere gelten können. Obwohl sie sinnvolle Techniken einsetzen, sind sie für ihre Zeitgenossen einen Schritt zu schnell voraus und deshalb wenig gelitten.

Networkern geht das mit ihrem Arbeitskonzept nicht anders. Das System funktioniert, wie seine Geschichte seit einem halben Jahrhundert beweist. Doch Unvermögen der Unternehmen bei der Adaption aus dem Herkunftsland USA nach Deutschland und unseriöses Handeln mancher hier agierenden Unternehmer haben dem Network Marketing seinen Pionierruf gekostet. Dass der zu reparieren ist, zeigen die Franchise-Unternehmen - und die vielen tausend auch heute erfolgreich arbeitenden Networker in Deutschland!

Jetzt starten für mehr Lebensqualität!

Der Start ins Network Marketing kann direkt und unbürokratisch erfolgen, z.B. als nebenberufliche Tätigkeit oder als Weg aus der Arbeitslo-

sigkeit heraus. Das erforderliche Kapital ist gering bis moderat. Bis heute ist weder eine spezifische Ausbildung vorgeschrieben noch gibt es Altersgrenzen für den Einstieg.

Der BVNM empfiehlt jedoch allen Einsteigern mit Blick auf künftige EU-Regelungen im Verbraucherschutz, sich für einen Zertifizierungslehrgang anzumelden. Im Bundesverband wird die Ausbildung zum zertifizierten „Fachberater im Network Marketing“ in absehbarer Zeit Pflicht. Nur zertifizierte Fachberater werden Aussicht haben auf ein erfolgreiches und nachhaltiges Einkommen.

Jeder Neueinsteiger im Network Marketing muss sich darüber im Klaren sein, dass es sich um eine Tätigkeit handelt, die unternehmerisches Denken und Handeln erfordert, um zu dauerhaftem Erfolg zu führen. Ein Networker hat zwar weitgehende Entscheidungsfreiheiten hinsichtlich seiner Zeiteinteilung und der Arbeitsintensität. Er muss aber auch effizient strukturieren können und die selbst definierten Ziele kontinuierlich verfolgen. Dies verlangt Disziplin und vorausschauende Planung. Aus der nebenberuflichen Tätigkeit im Network Marketing kann sich ein gutes Zusatzeinkommen ergeben, bei entsprechendem hauptberuflichem Einsatz aber auch ein erhebliches Vermögen.

Kontaktbereitschaft und Kontaktfähigkeit einsetzen

Ein Networker muss aktiv auf seine potenziellen Kunden und Geschäftspartner zugehen können, auf persönlichem, telefonischem oder auch schriftlichem Weg. Wo er seine Produkte präsentiert und seine Geschäftspartner trifft, ist ihm freigestellt, denn er betreibt kein klassisches Ladengeschäft. Es kann beim Kunden zu Hause, auf Messen und Veranstaltungen oder auch über das Internet geschehen. Egal, er muss es verstehen, die einmal geknüpften Kontakte beständig zu pflegen und auszubauen. Jeder Networker sollte daher die Grundregeln eines erfolgreichen „Networking“ beherrschen.

Um für die genannten Aktivitäten und Aufgaben gut gerüstet zu sein, muss ein Networker also „akquisestark“ sein, sowie Führungsverant-

wortung übernehmen wollen und können. Dies unterstützt der BVNM mit seinen Bildungs- und Beratungsangeboten. In der Öffentlichkeit tritt der Verband für ein angemessenes Bild des Network Marketing ein und verpflichtet seine Mitglieder durch Verhaltensregeln, dies zu unterstützen.

Das ist insbesondere deshalb wichtig, weil sich immer wieder Zweifel und Fragen bei Gründungswilligen auftun: „Kann man dem angebotenen Network Marketing-System trauen? Hat der Berater die erforderliche Professionalität? Ist er vertrauenswürdig? Arbeitet er für ein solides Unternehmen, das auf lange Sicht am Markt erfolgreich sein wird?“

Was jetzt zu tun ist

Es ist den Autoren hoffentlich gelungen ein klares Bild von Network Marketing zu vermitteln. Insbesondere darüber, welche Chancen jeder klar denkende und fleißige Mensch ergreifen kann. Network Marketing ist heute aus den gesellschaftlichen Aktivitäten, die unser Leben bestimmen, nicht mehr wegzudenken. Tausende steigen jeden Tag auf der ganzen Welt in dieses System ein. Es wird das Verständnis eines Konsumenten zum Unternehmer nachhaltig und positiv verändern. Mehr und mehr Unternehmen und Produzenten lernen den Weg des Network Marketing als effizienten Warenkanal zu schätzen. Vermutlich bald nur noch der einzige Weg über Produktempfehlungen.

Wer bis hierher gelesen hat, den möchten wir beglückwünschen und ab sofort auch persönlich ansprechen. Wenn SIE JETZT interessiert und motiviert sind, sich Ihren eigenen Wohlstand aufzubauen, Wohlstand in allen Bereichen des Lebens, dann sollten Sie so schnell wie möglich Kontakt mit der Person aufnehmen, die Ihnen diese Informationen zugänglich gemacht hat. Lassen Sie sich die Produkte und das Geschäft erklären. Vergessen Sie dabei nicht die Verdienstmöglichkeiten und die Einstiegskosten.

Testen Sie die Produkte zunächst für sich selbst und erst dann, wenn Sie absolut von den Produkten und dem Geschäftsmodell überzeugt sind, sollten Sie die nächsten Schritte überlegen. Dabei ist es wichtig zu berücksichtigen, dass Sie das erforderliche Vertrauen gegenüber Ihrem Gesprächspartner/in (Sponsor/in) aufbauen können. All dies ist wichtig, weil Sie unbedingt über eine langfristige Zusammenarbeit nachdenken müssen.

NEHMEN SIE JETZT! KONTAKT AUF

In eigener Sache: Die Aktivitäten des Verbandes

Mit dieser Aufklärungsbroschüre versucht der BVNM, Antworten zu geben und allen Interessierten unterstützend unter die Arme zu greifen, damit jeder eine vernünftige und individuell passende Entscheidung treffen kann. Der BVNM und seine Mitglieder engagieren sich mit Leidenschaft für ein seriöses Network Marketing und vermitteln das Wissen um diese innovative Wirtschaftsform kompetent und neutral.

Der BVNM versteht sich als Garant für Qualität, Fairness und professionelles Geschäftsverhalten im Network Marketing. Die Mitglieder akzeptieren die seit 2004 geltenden verbandseigenen Verhaltensstandards.

Der Verband wird von den Mitgliedern als Fundament für aktives Networking genutzt. Menschen finden neue Perspektiven für mehr Erfolg und Zufriedenheit im Einklang mit Beruf und Familie. Im BVNM schließen sich Menschen mit gemeinsamen Zielen zusammen, um ihren persönlichen Erfolg zu fördern. Der BVNM versteht sich als eine Institution, die die Networker zusammenbringen und ihre gemeinsame Identität fördern will, jenseits der Bindungen an die einzelnen Network Marketing-Unternehmen.

Der BVNM wurde 2004 als Unternehmerverband für die im Network Marketing Tätigen (im Folgenden Networker genannt) gegründet und vertritt seitdem ihre Interessen. Dabei bewahrt der BVNM seine Unabhängigkeit von den im Markt operierenden Network Marketing-Unternehmen. Ein wesentlicher Inhalt der Verbandsarbeit ist die sachlich-kritische Aufklärung über die Inhalte des Network Marketing. Auf diese Weise wird eine durch Wissen geprägte Haltung der Öffentlichkeit gegenüber dieser Vertriebsform und ihren Vorteilen gefördert.

Vergleichbar zu den Entwicklungen in anderen wirtschaftlichen Bereichen, etwa dem Franchise-System, werden die genannten Ziele nur durch einen starken Verband erreicht und sichergestellt. Dann wird seine Stimme nicht nur gehört, sondern auch wahrgenommen. Der

Verband spricht mit Entscheidungsträgern in Institutionen wie Wirtschaftsministerien, den Agenturen für Arbeit, Verbraucherzentralen oder Wirtschaftsorganisationen. Mittelfristige Ziele sind u.a. die Bedeutung des Network Marketing als eigenständiges Berufsbild zu fördern und Einfluss zu nehmen auf Gesetzgebungsverfahren, die die Geschäftspraxis und wettbewerbsrechtliche Regelungen betreffen.

Bei einer vorurteilsfreien und aufgeschlossenen Betrachtungsweise kristallisieren sich die Vorteile deutlicher heraus, die das Network Marketing als eine neben- oder hauptberufliche Selbstständigkeit auszeichnen. Das Ansehen der Branche wird so insgesamt weiter positiv gefördert.

Langfristig können sich die täglichen Arbeitsbedingungen für Networker durch die Arbeit des BVNM weiter verbessern und etwa die Kontaktgespräche mit Kunden und potenziellen Geschäftspartnern noch günstiger beeinflusst werden.

Brancheneigene Verhaltensstandards des BVNM

Mit den „Verhaltensstandards für Networker“ möchte der BVNM Einfluss auf die Kultur der Geschäftspraxis im Network Marketing nehmen. Die Inhalte gehen auf langjährige Erfahrungen, viele Gespräche, Analyse der Texte von Kritikern und auf die Verhaltensstandards benachbarter Branchen zurück.

Die Verhaltensstandards des BVNM sind ein Instrument der Selbstregulierung. Sie basieren auf den Werten eines ethischen und geschäftlich lauterer Miteinanders. In ihrem Geltungsbereich sind sie für die Mitglieder des BVNM verbindlich und für alle übrigen in der Branche Tätigen eine Anleitung zum ethischen Handeln. Der Verband will alle Networker - auch die großen Unternehmen - davon überzeugen, dass die Ausrichtung der eigenen Tätigkeit an den Verhaltensstandards des Verbandes langfristig eine Garantie für professionelles Network Marketing ist und der Qualitätssicherung der Arbeit dient. Dies wird auch die Akzeptanz der gesamten Branche vorwärts bringen.

Die Verhaltensstandards sind dabei eine Ergänzung zu den gesetzlichen Regelungen, insbesondere des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb.

BVNM-Qualitätssiegel:

Der BVNM zeichnet seine Mitglieder als Anerkennung für die Arbeit gemäß den Verhaltensstandards mit dem „BVNM-Qualitätssiegel“ aus und berechtigt sie, damit auf ihren Internetseiten und Geschäftsunterlagen zu werben. Bei Kunden, Geschäftspartnern und Interessenten wird so ihre Seriosität unter Beweis gestellt. Der mit dem Qualitätssiegel des BVNM ausgezeichnete Networker soll ein Garant sein für verantwortliches, teamfähiges und erfolgsorientiertes Handeln. Das Siegel erhalten Networker, die bereit sind, ihr erarbeitetes Wissen an andere Menschen weiter zu geben und sie motivierend auf ihrem Weg begleiten. Die Mitgliedschaft im BVNM dient also auch der Förderung des Ansehens jedes einzelnen Networkers und damit der gesamten Network Marketing-Branche.

Die Verhaltensstandards des BVNM dienen der Regulierung der Geschäftspraktiken der im Network Marketing Tätigen und sind für Mitglieder des Verbandes verbindlich. Der Verband möchte mit ihnen Einfluss auf die Kultur der Geschäftspraxis des Network Marketing nehmen und dazu beitragen, dass die Branche auf mittel- bis langfristige Sicht eine deutliche Imageverbesserung erfährt.

Die Inhalte gehen auf langjährige Erfahrungen, viele Gespräche, Analyse der Texte von Kritikern, allgemeine Recherchen und auf Verhaltensstandards benachbarter Branchen zurück. Wir verfolgen mit diesen Verhaltensstandards das Ziel, dem Networker eine verbindliche Basis für sein Tun zu geben, um dadurch die Außendarstellung des Network Marketing und damit das Gesamtimage der Branche in der Öffentlichkeit zu fördern.

Die Verhaltensstandards sind ein Instrument der Selbstregulierung. Sie basieren auf den Werten eines ethischen und geschäftlich lautereren

Miteinanders. In ihrem Geltungsbereich sollen sie für Mitglieder des Bundesverbandes Network Marketing e.V. (BVNM) verbindlich und für Nicht-Mitglieder Anleitung zum ethischen Handeln sein.

Die Verhaltensstandards sollen als Ergänzung zu den gesetzlichen Ausführungen, insbesondere zum Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, verstanden und im Falle einer juristischen Auseinandersetzung als Referenztext zur Entscheidungsfindung herangezogen werden.

Auflösung von Seite 38

$$\begin{aligned}
 & (1A+5B+15C) (400) + (30D \times 200) + (510 \text{ Kunden} \times 30) \times 15\% \\
 & = 21 \times 400 = 8400 \text{ €} + 30 \times 200 = 6000 \text{ €} + 510 \times 30 = 15.300 \text{ €} \\
 & = 29.700 \text{ € Gesamtumsatz aus dem System} \times 15\% \text{ Provision aus dem Umsatz} \\
 & = 4.455 \text{ € Umsatzbeteiligung pro Monat (bei fallenden oder steigenden Monatsumsätzen verändert sich die monatliche Beteiligung)}
 \end{aligned}$$

"Die neue Zeit braucht nicht mehr Titel und Pergamente - sie braucht frische Tat und Kraft".

N. v. Gneisenau

ANHANG

Verbandseigene Verhaltensstandards des BVNM für das Network Marketing

Grundsätze

Voraussetzung für die Aufnahme als Mitglied in den BVNM und für den Fortbestand der Mitgliedschaft ist die Anerkennung der hier vorliegenden Verhaltensstandards als verbindlich in der Tätigkeit als Networker.

Die Mitglieder des BVNM verpflichten sich im geschäftlichen Verkehr zur Einhaltung dieser Verhaltensstandards und wahren gegenüber Interessenten, Geschäftspartnern, Endkunden und anderen Networkern stets lauterer Geschäftsgebaren. In diesem Sinne wird besondere Rücksicht bei der Anbahnung wie Durchführung von Verkaufs- und Rekrutierungsgesprächen bzw. -veranstaltungen* und dem Abschluss und der Abwicklung von Verträgen genommen.

Mitglieder im BVNM verpflichten sich, sich im geschäftlichen Umgang mit Geschäftspartnern, Interessenten und dem Wettbewerb stets fair und respektvoll zu verhalten und insbesondere systematische und aggressive Abwerbung von Networkern anderer Unternehmen der Branche zu unterlassen.

Wirkungskreis

Die Verhaltensstandards des BVNM regeln die Kontakte zwischen Networkern und den an der Geschäftsgelegenheit des Network Marketing Interessierten Networkern und ihren Geschäftspartnern. Networkern und den an den Produkten und oder Dienstleistungen Interessierten Networkern und ihren Endkunden. Networkern unterschiedlicher Unternehmen untereinander.

Reichweite der Verhaltensstandards

Die Verhaltensstandards des BVNM sind für Mitglieder verbindlich. Sie bleiben dies für die gesamte Zeit der Mitgliedschaft.

Die Verhaltensstandards des BVNM nehmen nicht Stellung zu den allgemeinen Geschäftsbedingungen bzw. der Politik des jeweiligen Network Marketing Unternehmens.

Zielsetzung

Zielsetzung des BVNM und der Verhaltensstandards ist die Imagepflege der Network Marketing Branche Zufriedenheit und Schutz der an der Geschäftsgelegenheit des Network Marketing Interessierten Zufriedenheit und Schutz der Geschäftspartner im Network Marketing Förderung des lautereren Wettbewerbs der Networker unterschiedlicher Unternehmen untereinander.

Verstöße gegen die Verhaltensstandards

Verstöße gegen die Verhaltensstandards des BVNM können für das Mitglied folgende Konsequenzen nach sich ziehen:

- Abmahnung durch den Verband
- Aberkennung des Gütesiegels*
- Ausschluss des Mitgliedes aus dem BVNM

Bearbeitung von Beschwerden

Beschwerden über das Verhalten von Mitgliedern des BVNM müssen schriftlich eingereicht werden. Über eine eventuelle Abmahnung bzw. einen eventuellen Ausschluss des gemahnten Mitglieds wird nach Rücksprache mit den Beteiligten in einer angemessenen Frist entschieden. Entscheidungsträger ist der Vorstand.

Network Marketing und Weltanschauung

Network Marketing ist eine Form der Warendistribution und weder eine Weltanschauung noch eine Religion. Jedwede Vermittlung weltanschaulicher Inhalte, insbesondere mit der Absicht manipulativ auf die Persönlichkeitsstruktur von Geschäftspartnern einzuwirken und dadurch Abhängigkeiten zu schaffen, verbietet sich.

Der Networker hat seine Handlungen jederzeit an einer freiheitlichen Werteordnung zu orientieren, die sich der freien Meinungsbildung und -äußerung verpflichtet. Mitglieder des BVNM gehören keinen extremen religiösen Vereinigungen oder sogenannten Psychogruppen an, insbesondere nicht der Church of Scientology von L. Ron Hubbard.

Verhalten des Networkers gegenüber Endkunden und Geschäftspartnern

- Das Mitglied im Bundesverband Network Marketing e.V. (BVNM) wird im Kontakt mit potenziellen Endkunden und Geschäftspart-

nern alles unterlassen, was zu Missverständnissen über den Zweck des Zusammenkommens führen könnte

- im Gespräch mit Interessenten besondere Rücksicht auf Verbraucher und Personen nehmen, die aufgrund ihres Alters, ihrer Sprachkenntnisse und ihrer intellektuellen Fähigkeiten die Konsequenzen ihres Handelns nur eingeschränkt einschätzen können. Bei diesen Gesprächen sind stets die guten Sitten zu wahren
- beim Erstkontakt mit potentiellen Geschäftspartnern und Endkunden auf Anfrage des Interessenten das Network Marketing Unternehmen, für das er tätig ist, beim Namen nennen
- wenn der Kontakt zu einem persönlich noch unbekanntem Interessenten über eine Empfehlung zustande kam, zu Beginn des Gesprächs den Empfehlungsgeber, den Grund der Kontaktaufnahme nennen und die Erlaubnis zur Ansprache einholen
- bei einem Angebot an Verwandte und Bekannte darauf achten, dass die familiären bzw. freundschaftlichen Bindungen nicht für die Warenbestellung bzw. den Abschluss einer Geschäftspartnerschaft ausgenutzt werden. Er hat stets darauf zu achten, dass eine solche geschäftliche Entscheidung immer aufgrund sachlicher Erwägungen und nicht aufgrund eines privaten Entgegenkommens erfolgt
- seine berufliche Stellung Interessenten gegenüber klar kommunizieren. Er wird Titel wie Manager, Director, President u.a. - die von vielen Network Marketing Unternehmen vergeben werden, um eine Stufe innerhalb des Vertriebsplanes zu bezeichnen - nicht verwenden, um eine Analogie zu Berufsbezeichnungen in sozialversicherungspflichtigen Tätigkeiten vorzutäuschen

Der Sponsor im Network Marketing - Informationspflichten

In seiner Rolle als Sponsor wird das Mitglied im BVNM folgende Pflichten übernehmen:

- potentielle Geschäftspartner wie Endkunden in angemessener Weise und so umfassend wie nötig zu informieren über
 - die Geschäftsgelegenheit
 - die Produkte
 - die Dienstleistungen
 des jeweiligen Network Marketing-Unternehmens
- bei anfallenden Fragen wahrheitsgemäß Auskunft zu geben

- aktuelle Informationen bezüglich des Unternehmens, der Produkte und Dienstleistungen, anstehender Veränderungen und sonstige Neuigkeiten zeitnah an die Geschäftspartner bzw. Endkunden weiterzuleiten
- den Marketingplan des Network Marketing Unternehmens neuen Geschäftspartnern verständlich zu vermitteln
- Sorge dafür zu tragen, dass - gerade auch im Hinblick auf mögliche Qualifikationen für den Erhalt von Provisionen - die wesentlichen Bestandteile des Marketing-/Vergütungsplanes von neuen Geschäftspartnern verstanden werden
- über die mit der selbstständigen Tätigkeit im Network Marketing verbundenen Notwendigkeiten zu informieren, wie
 - anfallende Investitionen
 - wesentliche kaufmännische Grundsätze
 - die Pflicht einer Gewerbeanmeldung
 - die Buchhaltungspflicht
 - die Anzeige der nebenberuflichen Tätigkeit beim Arbeitgeber - wenn laut Arbeitsvertrag notwendig
- bei der Anwerbung neuer Geschäftspartner keinerlei indirekte Finanzierung der Geschäftsgelegenheit zu empfehlen oder zu vermitteln
- neue Geschäftspartner in die Praxis des Network Marketing einzuführen. Der Sponsor übernimmt eine Mentorenfunktion, und damit die Aufgabe, diese Funktion an eine erfahrenere Person weiterzuleiten, falls er sie selbst nicht erfüllen kann
- auf Anfrage die Bereitschaft zu zeigen, indirekte Geschäftspartner im Aufbau ihres Network Marketing-Geschäftes zu unterstützen
- die Verhaltensstandards des BVNM zu vermitteln und durch deren Einhaltung neuen Geschäftspartnern stets als Vorbild zu dienen

Geschäfts- bzw. Produktpräsentationen* / Meetings

Im Rahmen von Geschäfts- bzw. Produktpräsentationen (auch Meetings genannt), wird der Interessent, egal ob diese in Hotels, in Privatwohnungen oder anderen Orten stattfinden, sowohl im Vorfeld als auch vor Ort über den Anlass des Zusammenkommens informiert.

Dabei darf nicht der Eindruck erweckt werden, bei der Präsentation der Geschäftsgelegenheit handele es sich um das Angebot einer sozialversicherungspflichtigen Tätigkeit.

Sinn und Zweck einer Geschäfts- bzw. Produktpräsentation ist es, die Produkte und Dienstleistungen des jeweiligen Network Marketing Unternehmens und die damit verbundene Geschäftsgelegenheit sachlich zu präsentieren. Gegen gesetzliche Bestimmungen verstoßende und irreführende bzw. übertriebene Aussagen über die Beschaffenheit von Produkten und Dienstleistungen, und insbesondere zu Einkommenserwartungen im Network Marketing sind zu unterlassen - insbesondere das Versprechen, im Network Marketing könne man ohne nennenswerten Aufwand ein überdurchschnittliches Einkommen erwirtschaften - egal in welcher Form vorgetragen.

Dem Teilnehmer soll eine profunde Entscheidungsgrundlage hinsichtlich möglicher Produktkäufe und / oder einer Geschäftspartnerschaft gegeben werden. Eine Geschäfts- bzw. Produktpräsentation im Network Marketing verfolgt keinen anderen Zweck.

Werden bei Geschäfts- bzw. Produktpräsentation sogenannte Testimonials abgegeben, müssen diese - falls nicht wissenschaftlich belegt - als subjektive und nicht wissenschaftlich fundierte Äußerung kenntlich gemacht werden.

Sofern Geschäfts- bzw. Produktpräsentation im privaten Umfeld stattfinden, sind sie kostenfrei. Finden sie in Hotels statt, ist eine geringe Kostenbeteiligung der Teilnehmer, z. B. für Raummiete zulässig. Teilnehmer sollten darüber jedoch im Vorfeld informiert werden.

Im Anschluss an Geschäfts- bzw. Produktpräsentationen werden Interessenten nicht zur Bestellung von Produkten oder zum Abschluss einer Geschäftspartnerschaft gedrängt.

Äußerungen in der Öffentlichkeit

Mitglieder des BVNM sprechen in der Öffentlichkeit, insbesondere in den Medien, weder über andere Network Marketing-Unternehmen, deren Produkte und Dienstleistungen, noch über andere Networker in abfälliger Weise oder verbreiten keinerlei Äußerungen, die diese in Misskredit bringen.

Anzeigenwerbung / Internetauftritte / Versand von Emails

Um Transparenz zu schaffen ist es wünschenswert, dass Anzeigenwerbungen in den Medien, aber auch in spezifischen Internetdiensten, neben den Kontaktdaten des Networkers auch den Namen des Unternehmens enthalten, für das er tätig ist (wenn die Statuten des jeweiligen Unternehmens dies zulassen).

Außerdem soll nicht der Eindruck vermittelt werden, bei der angebotenen Geschäftsgelegenheit handele es sich um eine sozialversicherungs-pflichtige Beschäftigung.

Stellensuchende, die Anzeigen in der Tagespresse und in spezifischen Internetdiensten schalten und die dabei nicht ausdrücklich formulieren, dass eine selbstständige Tätigkeit oder eine Tätigkeit im Bereich Handel und Vertrieb gewünscht wird, dürfen von Mitgliedern des BVNM nicht aktiv auf die Geschäftsgelegenheit des Network Marketing angesprochen bzw. angeschrieben werden.

Bei der Darstellung seiner Geschäftsgelegenheit auf seinen Webseiten soll der Networker auf eine sachliche und professionelle Darstellung Wert legen. Übertriebene graphische Darstellungen, wie überdimensionierte Buchstaben und unseriöse Farbgebung haben zu unterbleiben. Ebenfalls ist die übermäßige Verwendung von Superlativen und Kraftausdrücken im Sprachgebrauch zu unterlassen. Die Präsentation von Statussymbolen sollte nicht übermäßig ausfallen. Es darf jedoch in keinem Fall der Eindruck erweckt werden, es handle sich beim Network Marketing um eine Geschäftsgelegenheit, bei der man ohne nennenswerten Aufwand ein überdurchschnittliches Einkommen erwirtschaften könne.

Beim Versand von (Werbe-) Emails ist grundsätzlich darauf zu achten, dass der Versand an mehrere Adressen oder ein mehrfacher Versand der Nachricht an ein und denselben Adressaten nur mit ausdrücklichem Einverständnis für den Erhalt der Informationen geschieht. Jedwede Form des sogenannten „Spammings“ ist zu unterlassen.

Dokumentation von Vertragsabschlüssen

Der Networker wird einem neu gewonnenen Endkunden oder Geschäftspartner nach Unterzeichnung des Geschäftspartner-Vertrages bzw. der Produktbestellung eine Kopie aushändigen. Falls dies zu diesem Zeitpunkt nicht möglich sein sollte, wird eine Kopie nachgereicht. Wird eine Bestellung storniert bzw. ein Lizenzvertrag gekündigt, liegt dies einzig und allein im Ermessen desjenigen, der die Bestellung aufgegeben hat bzw. den Lizenzvertrag geschlossen hat. Stornierung wie Vertragskündigung sind vom Networker uneingeschränkt zu akzeptieren.

Erwerb von Waren

Mitglieder im BVNM fordern ihre Geschäftspartner nicht dazu auf, übermäßig große Mengen an Waren, an Eintrittskarten für Geschäfts- bzw. Produktpräsentationen oder an Präsentationsmaterial wie Flyer, Broschüren, Bücher, CDs u. a. zu erwerben.

Garantieleistungen

Garantieleistungen werden durch das Network Marketing-Unternehmen geregelt. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen werden dem Endkunden / Geschäftspartner in schriftlicher Form ausgehändigt. Sie enthalten mindestens Name und die Adresse des Garantieträgers, sowie Voraussetzungen und Umfang der Garantieansprüche.

Werbematerialien

In vom Networker selbstständig erstellten Flyern, Prospekten und Werbematerialien werden irreführende bzw. übertriebene Angaben über Eigenschaften und Wirkungen von Produkten sowie über Einkommensmöglichkeiten im Network Marketing zugunsten einer sachlichen Darstellung unterlassen. Insbesondere Formulierungen, die den Eindruck erwecken, Verdienste im Network Marketing können ohne adäquate Gegenleistung erzielt werden, müssen unterbleiben. Bei Aussagen über Produkte und oder Dienstleistungen sind die gesetzlichen Bestimmungen, insbesondere hinsichtlich so genannter Heilaussagen, zu beachten.

Einstieg ins Network Marketing und damit einhergehende Produktbestellungen

Die Bestellung von Produkten beim Abschluss einer Geschäftspartnerschaft ist sinnvoll. Der persönliche Kontakt und die Identifikation mit den angebotenen Produkten ist Grundlage des Geschäfts im Network Marketing. Der Einstieg ins Network Marketing sollte jedoch nicht mit übermäßig großen Produktbestellungen einhergehen.

Network Marketing ist eine Form der Selbstständigkeit die mit geringem Risiko begonnen werden sollte. Hohe Finanzielle Belastungen für neue Geschäftspartner sind diesem Grundverständnis und dem Ruf der gesamten Branche abträglich.

Adressen:

Bundesverband Network Marketing e.V. (BVNM)

Motzstr. 54, D-10777 Berlin

Fon: +49 - 30 - 21015612

Fax: +49 - 30 - 21015613

▶ www.bvnm.de

▶ info@bvnm.de

BVNM Akademie

Informationen und Schulungsangebote

▶ www.bvnm-akademie.de

Fachberater im Network Marketing

Zertifikatslehrgang

▶ www.kompetenpass.info

Gründercoaching

Beratung und Begleitung bei Existenzgründungen im
Network Marketing für Berater/innen und Unternehmen

▶ www.bvnm-gruender-coaching.de

Mitgliedschaft im Verband

Natürliche Personen können Mitglied im Verband werden

▶ www.mitglied-werden.bvnm.de

Anfragen zum Booklet

Anfragen und Bestellungen zum Booklet nimmt der BVNM entgegen

Kooperationspartner

Deutscher Existenzgründerverband e.V.

▶ www.dexev.de

Notizen:

Auf der Webseite des BVNM können Sie zu Verbands-Mitgliedern Kontakt aufnehmen. Besuchen Sie das WHO-is-WHO und finden Sie eine kompetente Beraterin oder einen kompetenten Berater in Ihrer Nähe. Lassen Sie sich von Experten beraten und treffen Sie Ihre Wahl für mehr Lebensqualität.

Gerne können Sie mich auch direkt ansprechen. Meine Kontaktdaten finden Sie am Anfang dieses Booklets oder auf der Webseite Ihres Berufsverbands.

► www.gerhard-lange.bvnm.de

► www.WHO-is-WHO.bvnm.de

Die Verbreitung dieser Broschüre ist ausdrücklich erwünscht, unter Berücksichtigung und Einhaltung der Copyright-Bestimmungen.

"Eine wirklich gute Idee erkennt man daran, dass ihre Verwirklichung von vorn herein ausgeschlossen erschien".

Albert Einstein

Lebensstandard sichern

Wir wollen mit dieser Broschüre Menschen jeden Alters und Bildungsgrads für etwas Großartiges begeistern. Begeistern für mehr Lebensqualität durch mehr Einkommen. Mut machen für mehr Eigenverantwortung und ein selbstbestimmtes Leben im Einklang mit Beruf und Familie.

Das Modell ist Geschäfts- und Lebensmodell zugleich und heißt Network Marketing. Wir wollen aufrütteln, aufklären und das Selbstvertrauen all derer stärken, die bereit sind, Neues zu wagen und ausgetretene Pfade zu verlassen. Wir zeigen ganzheitliche Wege für eine Existenz ohne Verlustangst und Stress auf.

Wir möchten dabei helfen, dass jeder wieder zuversichtlich in die Zukunft schauen kann. Wir zeigen, wie Menschen anderen Menschen beim Aufbau eines eigenen Unternehmens helfen. Wir zeigen, wie sinnvolle Arbeit mit intelligentem Konsum verbunden werden kann.