

Um kurz vor zehn klingelte es an der Bürotür. René unterbrach seine Onlinetour und öffnete die Tür.

»Guten Morgen, Herr Amadeus!«, begrüßte er den Anwalt. »Sie sind ja überpünktlich. Schön, dass Sie gekommen sind.«

»Morgen, Herr Bergmann!«, erwiderte der Anwalt lächelnd, putzte sich die Schuhe ab und trat ein.

Dr. Richard Amadeus war zweiundfünfzig Jahre alt und Rechtsanwalt und Notar für Erbrecht. Als Angie und René ihn vor zehn Monaten aufgrund des Todesfalles von Renés Onkel um Rat gefragt hatten, war er dem Thema Network Marketing gegenüber noch nicht besonders aufgeschlossen gewesen. Er hatte schon davon gehört und auch den einen oder anderen Bekannten gehabt, der in diesem Bereich kurz gearbeitet hatte, aber erfolgreich war nie einer geworden. Im Gegenteil, denn die meisten hatten sogar mehr investiert, als sie verdient hatten. Richard Amadeus hatte aber nie erforscht, woran das gelegen haben könnte, sondern Network Marketing der Einfachheit halber als nicht empfehlenswert eingestuft.

Nachdem er aber Angie und René kennengelernt hatte, machte er sich neue Gedanken darüber. Bisher hatte er gedacht, dass die erfolgreichen Networker die neuen Partner nur ausnutzten und somit geldgierige Egoisten sein müssten. Die beiden passten aber so gar nicht in dieses Muster. Er fand sie sogar so sympathisch, dass sie sich gelegentlich zum Kaffee verabredeten und über alles Mögliche redeten. Nur das Thema MLM wurde außer am ersten Tag des Kennenlernens nie wieder angesprochen.

Als sich René und Richard vor acht Tagen zufällig in einem Einkaufszentrum begegneten, kamen beide beiläufig wieder auf dieses Thema, und Dr. Amadeus teilte René seine Bedenken und seine Zweifel mit. Nachdem René ihm gesagt hatte, dass er da Vorurteile habe, die aufgrund von mangelndem Wissen und voreiligen Schlüssen entstanden waren, machten sie den heutigen Termin aus.

Ein Zusatzeinkommen war für Richard Amadeus nie ein Thema gewesen. Er verdiente als selbstständiger Anwalt sehr gut, aber er arbeitete täglich zehn bis zwölf Stunden und manchmal auch am Wochenende. Zeit war das, was er wollte. Amadeus wollte beispielsweise mehr Zeit mit seinen Enkeln verbringen, die er viel zu selten sah. Als Anwalt weniger arbeiten wollte er nicht, da man ja nie wusste, ob dadurch nicht mehr potentielle Mandanten wegbleiben könnten, als ihm lieb wäre. Und um ganz aufzuhören, hatte er noch nicht genug angespart. Daher war er das erste Mal in seinem Leben vorsichtig offen für die Geschäftsidee Network Marketing.

»Kann ich Ihnen einen Kaffee anbieten?«, fragte René seinen Gast.

»Aber gerne.«

»Bitte, nehmen Sie doch Platz!«, sagte René und zeigte auf einen Stuhl am Konferenztisch.

René goss die schwarze Flüssigkeit in eine Tasse und reichte sie dem Advokat. Der komplettierte sein Getränk mit Milch und Zucker und verrührte alles zu einer homogenen Flüssigkeit.

»Sie sind also der Meinung, dass Network Marketing eigentlich viel besser als sein Ruf ist, Herr Bergmann. Ich gebe zu, Sie haben mich etwas neugierig gemacht, auch wenn ich noch meine Zweifel habe«, eröffnete Herr Amadeus das Gespräch.

»Warum haben Sie ihre Zweifel, Herr Amadeus? Was verstehen Sie denn unter Network Marketing?«, fragte René den Anwalt.

»Soweit ich verstanden habe, ist es doch das Ziel im MLM, möglichst viele Menschen ins System zu integrieren. Und diese Menschen sollen wiederum möglichst viele Menschen anwerben und diese dann auch wieder, und so weiter. Dies führt dazu, dass irgendwann keine Menschen mehr da sind, die man anwerben kann. Und dies führt dazu, dass nur die gut verdienen können, die oben in der Pyramide stehen. Das klingt für mich nach einem Schneeballsystem.«

René nickte und sagte: »So, wie Sie das geschildert haben, verstehe ich, dass Sie an ein Schneeballsystem glauben. Wenn dem aber so wäre, dann hätte ich wohl kaum seit vielen Jahren damit arbeiten können, denn Schneeballsysteme sind, wie Sie mir auch schon selbst gesagt haben, in Deutschland verboten. Es lohnt sich daher, wenn wir gemeinsam das Thema mal intensiv beleuchten. Wodurch fließt denn Ihrer Meinung nach Geld in diesem System?«

»Wie ich erfahren habe, müsste man, wenn man sich als Vertriebspartner registrieren möchte, einkaufen – also eine bestimmte Summe investieren. Und derjenige, der mich geworben hat, und alle, die vor ihm eingestiegen sind, bekommen von der investierten Summe etwas ab.«

»Auch das ist nur auf den ersten Blick korrekt. Erstens muss man nicht bei jedem Networkunternehmen investieren, wenn man sich registriert, und zweitens ist der entscheidende Punkt daran, wofür man investiert und warum man auch investieren sollte. Wofür wird denn Ihrer Meinung nach Geld beim Einstieg ins MLM investiert?«

Der Anwalt stutzte. »Soweit ich weiß, in Infomaterialien, Gebühren, Produkte ...«

»Ja, das ist korrekt. Es gibt allerdings bei den Startkosten große Unterschiede. Die meisten Unternehmen erwarten beim Start des eigenen Geschäftes, dass Sie sich Produkte und Informationsbezogene Werbematerial, zum Beispiel Flyer und Broschüren, zulegen. Hintergrund ist der, dass Sie sich dadurch sowohl von den Produkten selbst überzeugen können, also Qualität, Geschmack, Geruch, Funktionalität, und natürlich auch Produkte und Werbematerial zum Vorführen, zum Verkosten und zum Informieren haben. Ein beliebtes Streitthema dagegen sind die Gebühren, beispielsweise Bearbeitungsgebühren. Diese fallen aber auch bei so seriösen Firmen wie Banken und Versicherungen an, manchmal auch bei Vereinen bei der Neuregistrierung eines Mitglieds, wobei ich hoffe, dass wir uns jetzt nicht über die Seriosität von Vereinen, Banken und Versicherungen unterhalten werden«, lächelte René und erntete ein Schmunzeln von seinem Gegenüber. »Sicherlich sind überhöhte Gebühren genauso zu verurteilen wie unnötig teure Starterpakete.«

»Die Frage ist dann, was halten Sie für teuer?«, fragte der Anwalt nachdenklich.

»Das lässt sich so nicht pauschalisieren, denke ich, denn das ist in erster Linie eine Frage der Produkte. Wenn ich Parfums vertreibe, dann brauche ich wenigstens einen Tester von jedem Produkt, welches ich im Angebot habe. Wenn ich Kosmetik vermarkten möchte, dann benötige ich zumindest eine Produktauswahl der besten Produkte, um mich selbst und auch andere davon begeistern zu können. Das ist bei Genussmitteln wie Schokolade und Wein, Wellnessprodukten, Nahrungsergänzungen oder Haushaltswaren nicht anders. Möchte ich Wasserfilter vermarkten, dann brauche ich mindestens einen Wasserfilter als Vorführobjekt und gegebenenfalls auch Zubehör. Und wenn allein der Filter beispielsweise schon fünfhundert Euro kostet, ...« René ließ den Satz unvollendet und nahm seine Kaffeetasse vom Tisch.

»Aber warum bekommt man diese Sachen nicht von der Firma gestellt? Warum muss ich diese Dinge kaufen?«, erkundigte sich der Anwalt.

»Ganz einfach. Sie sind selbstständig. Als Sie Ihre eigene Kanzlei eröffnet haben, haben Sie da von irgendjemandem irgendetwas gestellt oder geschenkt bekommen?«

»Äh – nein, das habe ich nicht.«

»Sehen Sie! Wir Partner sind nicht beim Network-Unternehmen angestellt, sondern sind selbstständig tätig. Daher müssen wir uns die Dinge, die wir für ein erfolgreiches Geschäft benötigen, auch selbst zulegen.« René nippte an seinem Kaffee und stellte ihn wieder ab.

»Entscheidend ist, dass im Network Marketing auch nur dann Geld verdient wird, wenn Waren umgesetzt werden. Das trifft auf alle Umsätze zu, die gemacht werden, also auch auf die Erstinvestitionen eines neuen Partners. Infomaterial wird in der Regel zum Selbstkostenpreis an die Partner weitergegeben und nicht oder nur selten verprovisioniert. Auch für die Gebühren, die manche Network-Unternehmen in Rechnung stellen, erhält der Vertriebspartner normalerweise keine Provision. Außerdem hat jeder Partner in der Regel die gleichen Einkaufsmöglichkeiten, egal, ob er gerade angefangen hat oder ob er schon seit zehn Jahren dabei ist. Egal, ob er bereits ein fünfstelliges Einkommen erzielt oder ob er seinen ersten Scheck erwartet. Sie kennen doch bestimmt die Fachzeitschrift für Recht und Wirtschaft Der Betriebsberater?«

»Selbstverständlich«, nickte der Anwalt und nahm einen großen Schluck aus seiner Kaffeetasche.

»In der Beilage zehn zu Heft zweiunddreißig aus dem Jahr 1997 ist ein Beitrag zu diesem Thema erschienen mit dem Titel ... kleinen Moment.« René ging zu seinem Schreibtisch und entnahm aus einer Schublade ein Blatt Papier.

Herr Amadeus wartete geduldig.

»Der Titel lautet: Der Wandel im Vertriebswesen beziehungsweise Multi-Level-Marketing im System des deutschen Lauterkeitsrechts. Hier wurde von zwei renommierten Anwälten das Thema beleuchtet«, las René vor, während er sich wieder setzte. »Wenn Sie weiterhin Bedenken haben, dann lesen Sie sich doch diesen Beitrag einmal durch! Hier nur eine Aussage aus dem Artikel:

MLM ist ein Vertriebssystem mit Zukunft. Es ist in seiner Grundkonzeption weder aus strafrechtlicher noch aus zivilrechtlicher Sicht wettbewerbswidrig. Zwar mag es unter der Flagge von MLM durchaus unrühmliche Ausnahmen geben, doch darf man nicht vom Vorkommen unseriöser Geschäftspraktiken auf die Wettbewerbsfähigkeit eines gesamten Vertriebssystems schließen ...

In Amerika werden übrigens über dreizehn Prozent aller Waren und Dienstleistungen im Direktvertrieb, und MLM ist eine Form des Direktvertriebes, umgesetzt. In Japan sind es beispielsweise bereits über zwanzig Prozent. Deutschland hinkt hier noch etwas hinterher, denn bei uns sind es gute zwei Prozent. (1) Ich bin mir aber mehr als sicher, dass sich in den nächsten Jahren diese Zahl stetig erhöhen wird«, mutmaßte René.

Dr. Amadeus hörte ihm genau zu. »1997 habe ich mich mit dem Thema noch nicht auseinandergesetzt, daher wird mir der Artikel nicht aufgefallen sein. Aber danke für den Hinweis! Ich werde mir diesen mal herausuchen und durchlesen. Aber welche Vorteile bietet mir dieses Vertriebssystem und welche Voraussetzungen muss ich dafür mitbringen?«

»Sie haben im MLM erst einmal den Vorteil eines jeden Selbstständigen: eine gewisse freie Zeiteinteilung. Wobei dies genauso zu sehen ist wie bei jeder anderen Selbstständigkeit. Manche Dinge sind eben nicht frei einteilbar, denn sie müssen zu einem bestimmten Zeitpunkt erledigt werden. Das ist bei Ihrer Tätigkeit als Anwalt sicher nicht anders.«

Der Anwalt lächelte süffisant. »Das kann man wohl sagen. Manche Termine sind nun mal vorgegeben, die kann ich nicht verschieben.«

»Sehen Sie, das ist im Network Marketing auch nicht anders, wenn auch eher seltener! Die anderen Vorteile sind da schon einzigartiger. Es gibt keine Altersbeschränkung, solange Sie voll geschäftsfähig sind. Es gibt einerseits viele junge Menschen in diesem Bereich, die sich über die Jahre eine Existenz aufbauen möchten, es gibt aber auch genauso den Ruheständler, der unter Menschen kommen möchte, sich noch nicht zum alten Eisen zählt und eine neue Aufgabe sucht oder einfach nur seine Rente aufbessern will oder sogar muss. Dazwischen gibt es die gesamte Altersspannbreite. Und die Gründe der Menschen, im Network Marketing zu starten, sind genauso vielfältig, wie die Menschen unterschiedlich sind. Der eine braucht zusätzlich zu seinem Hauptberuf mehr Geld, egal ob fünfzig oder tausend Euro. Andere suchen eine neue berufliche Herausforderung, weil ihnen ihr Beruf keinen Spaß mehr macht oder sie darin keine Karrieremöglichkeiten haben. Wieder andere wollen nur unter Menschen sein oder sind einfach begeistert von den Produkten und möchten ihre Begeisterung gerne mit anderen teilen. Aber egal, was der Grund für jeden Einzelnen ist, im Network Marketing zu starten: Jeder kann und sollte immer nebenberuflich beginnen, denn dadurch gibt es nahezu kein finanzielles Risiko, welches in jeder anderen mir bekannten Selbstständigkeit vorhanden ist.«

»Moment, Sie haben doch gesagt, dass man zum Start eines eigenen MLM-Geschäftes meist investieren muss«, warf der Anwalt ein.

»Das stimmt, aber die finanziellen Investitionen sind in der Regel so gering, dass man in meinen Augen nicht von einer wirklichen Investition und schon gar nicht von einem finanziellen Risiko sprechen kann. Zumindest nicht, wenn ich die Investitionen im Network Marketing mit anderen Selbstständigkeitsvergleiche. Und wenn ich beispielsweise keine fünfhundert Euro in der Portokasse habe, dann sollte ich nicht – um bei unserem Beispiel von vornhin zu bleiben – in einen Wasserfilter investieren, wenn ich diesen nicht selbst nutzen möchte. Abgesehen davon sollte sich jeder sowieso nur in einem Unternehmen als Vertriebspartner registrieren, wenn einem selbst die Produkte persönlich so zusagen, dass man diese auch selber nutzen wird. Und wenn ich die Produkte, die ich mir beim Start in ein MLM-Geschäft zugelegt habe, selbst nutze, welches Risiko habe ich dann? Durch die Nebenberuflichkeit ist auch der Druck nicht vorhanden, mit dem Geschäft gleich meinen Lebensunterhalt verdienen zu müssen. Network Marketing wird auch häufig als das Franchise des kleinen Mannes bezeichnet, weil es durch die geringe Investition und dem im Normalfall nicht vorhandenen finanziellen Risiko grundsätzlich jeder starten und betreiben kann, der es möchte. Und vergleichbar ist das schon, denn auch bei Franchisesystemen bekomme ich ein vorhandenes Konzept, welches ich nutzen kann. Die Kosten für diese Nutzung stehen allerdings in keinem Verhältnis zum Network Marketing. Haben Sie sich mal informiert, welche Startkosten im Franchise auf einen Existenzgründer zukommen können?«

»Oh ja, da kenne ich einige Beispiele«, meinte der Anwalt. »Ohne die Aufnahme eines Kredites ist es für die meisten Menschen nicht möglich, damit in die Selbstständigkeit zu gehen.«

»Genau das meine ich«, stimmte René zu. »Und dazu kommt, dass man auch nicht nebenberuflich starten kann. Nicht, dass ich Franchise generell ablehne, im Gegenteil, aber das finanzielle Risiko steht in keinem Verhältnis zum MLM.« René machte eine kleine Pause, um erneut einen Schluck Kaffee zu genießen.

Der Anwalt tat es ihm gleich.

»Ein Vorteil des MLM ist außerdem, dass es generell leicht erlernbar und der Bildungsstand eines Menschen hier vollkommen unerheblich ist«, fuhr René fort. »Ob Sie also promoviert oder eine Sonderschule besucht haben, ist für Ihren Erfolg hier völlig irrelevant. Entscheidender ist Ihr Engagement, Ihre Lernbereitschaft und Ihre Begeisterung sowie Ihre Identifizierung mit dem Vertriebssystem Network Marketing, mit Ihrer Upline, mit Ihrem Partnerunternehmen und den dazugehörigen Produkten. Mit Ihrer Begeisterung werden Sie Berge versetzen, mit Ihrem Wissen nur Steine, denn die Begeisterung kommt aus dem Herzen, das Wissen aus dem Verstand. Wenn Sie das Geschäft nicht nur arbeiten, sondern leben, dann können Sie gigantische Erfolge feiern. Ein weiterer Vorteil des MLM ist es nämlich, dass es keine Verdienstbeschränkungen gibt. Es wird ausschließlich nach Leistung bezahlt, und je mehr Sie tun, desto mehr können Sie verdienen. Nach oben vollkommen offen. Sie finden übrigens auch beinahe jede Berufsgruppe im MLM.«

»Ehrlich?«, staunte der Anwalt.

René stand auf und holte sich ein Buch aus dem Regal. »Unter erfolgreichen Networkern finden Sie zum Beispiel einen gelernten Tischler, aber auch einen Arzt, einen Elektriker, zwei Industriekaufleute, zwei Sekretärinnen, eine Verkäuferin, zwei Polizisten, eine Kosmetikerin, einen Gasleitungsmonteur, eine Bankangestellte, einen Lehrer, einen Automobilkaufmann, einen Schlosser, einen Datenverarbeitungskaufmann, eine Produktmanagerin, zwei Kraftfahrer, eine Bibliothekarin, einen Metzger, einen Maschinenbauer, eine Krankenschwester, einen Diplom-Bauingenieur, eine Fleischereiverkäuferin, einen Fernmeldemonteur, einen Konditor, eine Zahntechnikerin, einen Vermessungstechniker, einen Fliesenleger, einen Diplomfinanzwirt, eine Betriebswirtin ...« René klappte das Buch wieder zu. »Und einige davon sind heute sogar mehrfache Millionäre. Das hätten sie in ihrem gelernten Beruf mit hoher Wahrscheinlichkeit nie geschafft. Einen Anwalt kenne ich übrigens noch nicht«, grinste René den Anwalt herausfordernd an.

»Den Wink habe ich verstanden«, schmunzelte Herr Amadeus. »Und diese Menschen, die Sie mir eben genannt haben, sind alle in Ihrem Partnerunternehmen tätig?«, erkundigte sich der Anwalt erstaunt.

»Nein, nicht alle. Da ich mit offenen Augen unsere Branche beobachte, informiere ich mich auch, was sich bei anderen Partnerunternehmen tut. Und ich kenne auch einige Networker persönlich, die bei anderen Unternehmen tätig sind.«

Der Anwalt nickte anerkennend.

»Aber das nur am Rande. Kommen wir wieder auf die Vorteile des Network Marketings zurück. Sie können beispielsweise im MLM generell arbeiten, wann und wo Sie wollen. Sie können das Geschäft hier in Berlin oder einem anderen Ort in Deutschland betreiben – oder sogar in einem anderen Land, welches Ihr Partnerunternehmen freigegeben hat.«

»Oh, das ist in der Tat wirklich interessant.«

»Dadurch haben Sie auch außergewöhnliche Wachstumschancen. Und als letzten Vorteil, der mir spontan einfällt: Sie lassen sich im Network Marketing für etwas bezahlen, das Sie sowieso jeden Tag tun, nur bisher dafür kein Geld bekommen haben.«

Dr. Amadeus runzelte die Stirn. »Und das wäre?«

»Sie haben doch sicherlich schon einmal ein Produkt, einen Kinofilm, einen Friseur oder ein Restaurant einem Freund empfohlen. Richtig?«

»Natürlich.«

»Und genauso arbeiten wir im MLM«, erklärte ihm René. »Wir machen Werbung und empfehlen anderen Menschen die Produkte unseres Partnerunternehmens. Wenn wir andere Menschen mit unserer Begeisterung anstecken können und diese unsere Empfehlung annehmen, dann bekommen wir dafür Geld von unserem Partnerunternehmen. Nichts anderes tun die meisten Networker.«

»Dann verkaufen Sie also in dem Sinne gar keine Produkte?«, wunderte sich Herr Amadeus.

»Viele Networker behaupten, dass wir nur Produkte und die Geschäftsidee empfehlen. Das ist auch nicht falsch, aber da wir dies auch nicht uneigennützig machen, sondern dafür Geld bekommen – sei es nun die Handelsspanne oder Provisionen –, ist es vor dem Gesetzgeber natürlich ein Verkauf.

Ein befreundeter Networker eines anderen MLM-Unternehmens hat mal gesagt: ›Wenn ich jemanden überredet habe, bei mir ein Produkt zu kaufen, welches er gar nicht haben wollte, dann habe ich ihm das Produkt verkauft. Wenn er aber mit dem Ziel zu mir kommt, ein bestimmtes Produkt zu kaufen, dann gebe ich ihm doch nur, was er will – und werde dafür sogar noch bezahlt. Habe ich ihm das dann wirklich verkauft?‹

Mein Ziel ist es also, den Bedarf und die Begeisterung für unsere Produkte zu wecken. Das macht auch weitaus mehr Spaß, als wenn ich jemanden zum Kauf überrede. Bei einem Verkaufsprofi verlässt kaum jemand den Raum, ohne ein von ihm angepriesenes Produkt mitzunehmen. Ob derjenige es braucht oder nicht, ist völlig egal. Deshalb wollen viele Menschen auch nicht verkaufen. Sie wollen die Menschen nicht überreden. Bei meiner Frau und mir kommen Menschen, nachdem wir darüber gesprochen haben, teilweise Wochen später und möchten das Produkt aus eigenem Antrieb heraus kaufen. Das ist zwar in den Augen des Gesetzgebers natürlich ein Verkauf, aber ich habe doch nicht den Druck eines Hauptberufers, der von diesem Verkauf leben muss. Somit brauche ich auch keine aggressiven Verkaufsmethoden anzuwenden, sondern empfehle anderen Menschen nur unsere Produkte und unsere Geschäftsidee. Manche sind dafür offen und manche nicht.«

Der Anwalt nahm nachdenklich einen Schluck aus der Kaffeetasse, während René eine Pause einlegte und ihn anschaute.

»Aber was ist das Geheimnis des Erfolges? Wenn es so einfach ist, warum sind dann nicht viel mehr Menschen erfolgreich damit? Und warum investieren manche Menschen mehr Geld, als sie damit verdienen?«, fragte Herr Amadeus skeptisch, als er die Tasse abstellte.

»Wenn ich jetzt mal die schwarzen Schafe unserer Branche außen vor lasse, die ihre Partner durch vorsätzliche Falschinformationen zu Warenkäufen verleiten, die unnötig sind, dann liegt es fast immer an zwei Dingen. Wer das Rad neu erfinden will, anstelle die erprobten Wege der Erfahrenen zu nutzen, der investiert häufig auch eine große Menge Lehrgeld und verliert dadurch unter Umständen schnell die Lust und im schlimmsten Fall auch eine Menge Euros. Abgesehen davon

leben die wenigsten das Geschäft. Network Marketing ist nicht nur eine Einkommensmöglichkeit, sondern vielmehr eine Lebenseinstellung. Das Geschäft muss im Herzen sein. Man muss es lieben und leben, denn dann ist es auch ständig im Kopf präsent und kann bei jeder passenden Gelegenheit abgerufen werden. Man lernt alles Notwendige gerne und wird automatisch mit anderen Menschen darüber sprechen wollen, ohne großartig darüber nachzudenken. Man spricht einfach gerne darüber, ohne sich den Kopf darüber zu zerbrechen, was man sagen muss, um durch dieses Gespräch zu einem finanziellen Vorteil zu kommen. Wer immer nur seinen finanziellen Vorteil im Kopf hat, betreibt das Geschäft mit dem Kopf. Wer aber begeistert ist von dem, was er tut und was er anderen anbieten kann, der betreibt es mit dem Herzen. Und genau das spürt mein Gegenüber. Das ist wie bei einem wilden Tier. Tiere spüren, wenn ich Angst habe. Genauso ist es bei Menschen im Vertrieb. Wenn mir der Mensch egal ist und ich jemandem nur etwas verkaufen möchte, weil ich Geld verdienen will, dann wird das mein Gegenüber spüren. Diese Schwingungen werden von uns Menschen häufig nur unterbewusst wahrgenommen. Manche sind empfänglicher für diese Schwingungen – man spricht auch von guter Menschenkenntnis –, und manche sind es weniger.«

Der Anwalt nickte nun zustimmend.

»In den ersten Jahren war unser Geschäft nichts anderes als ein Hobby. Unser erster Scheck betrug drei Euro und vierundfünfzig Cent. Wenn wir nach drei oder vielleicht auch nach fünf Jahren Bilanz gezogen hätten, dann wäre die logische Schlussfolgerung gewesen, das Geschäft aufzugeben. Wenn wir das Geschäft mit dem Kopf und kaufmännisch beurteilt hätten, dann hätten wir das auch sicherlich getan. Ich bin sehr froh, dass wir nicht so gehandelt haben, denn viele Jahre später konnten wir uns dieses Haus leisten, und meine Frau und ich betreiben das Geschäft heute hauptberuflich. Einer der größten Fehler, den Menschen machen, wenn sie ein Network-Marketing-Geschäft beginnen, ist die Erwartung, in kurzer Zeit viel Geld damit zu verdienen. MLM ist aber kein Hundertmetersprint. Es ist vielmehr ein Marathon, und für manche möglicherweise auch ein doppelter Marathonlauf, den leider nur wenige Menschen durchhalten. Es gibt generell nur zwei völlig banale Gründe, warum Menschen im Network Marketing nicht den von ihnen gewünschten Erfolg erzielen.«

René machte wieder eine Pause und wartete auf eine Reaktion seines Gesprächspartners, die auch prompt kam.

»Jetzt bin ich gespannt.«

»Erstens, sie fangen nie wirklich richtig an, und zweitens, sie hören zu schnell wieder auf. Am schlimmsten trifft es die, die immer wieder anfangen und wieder aufhören und wieder anfangen und wieder aufhören und wieder anfangen ... Und das womöglich noch jedes Mal mit einem neuen Partnerunternehmen.«

»Aber warum ist es am Anfang vom Einkommen her eher ein Hobby?«, fragte der Anwalt. »Warum dauert es lange, bis ich damit nicht nur ein paar Euro verdiene?«

»MLM teilt sich ja in zwei Bereiche auf, mit denen jeder Geld verdienen kann. Der eine Bereich ist der Verkauf an den Endkunden, und der zweite ist der Aufbau einer eigenen Vertriebsbeziehungswise Selbstversorger-Organisation.«

»Selbstversorger?«

»So ist es«, nickte René. »Generell kann sich auch jeder als Partner bei einem MLM-Vertrieb registrieren, wenn man die Produkte nur selbst nutzen möchte. Dadurch, dass es normalerweise

keine Vertriebsverpflichtungen gibt, kann jeder somit seine Partnerschaft auch nur zum günstiger Einkaufen nutzen.«

»Ach, das ist interessant.«

»Aber kommen wir wieder zurück zu den Verdienstmöglichkeiten. Wenn ich an den Endkunden ein Produkt verkaufe, dann verdiene ich natürlich sofort die entsprechende Handelsspanne, und je nachdem, wie viel ich verkaufe, verdiene ich auch am Anfang entsprechend gut oder schlecht. Aber die meisten nutzen ja im MLM die Möglichkeit des Organisationsaufbaus. Und hier ist es nun mal so, dass ich am Anfang mehr Arbeit habe als Verdienst, dafür ändert es sich mit den Jahren in die umgekehrte Richtung. Wenn ich gute Arbeit in der Vergangenheit geleistet habe, dann habe ich später mehr Verdienst als ich Arbeit habe. Am Anfang ist man im MLM extrem unterbezahlt für das, was man dafür tun muss. Dafür ist man ab einem bestimmten Punkt, vorausgesetzt man hat eine kontinuierlich gute Arbeit geleistet, vollkommen überbezahlt für das, was man tut. Nur weiß keiner von uns, wann dieser Zeitpunkt kommt. Der kann nach einem Jahr kommen, aber auch vielleicht erst nach fünf, zehn oder noch mehr Jahren.«

»Hm.« Der Anwalt klopfte nachdenklich mit dem Zeigefinger auf seine Lippen. »Können Sie mir anhand eines Beispiels verdeutlichen, warum das so ist?«

»Warum, glauben Sie, zahlt das MLM-Unternehmen den Vertriebspartnern Provisionen auf die Umsätze der eigenen Partner?«

»Für das Anwerben. Und weil die Umsätze ohne den Vertriebspartner möglicherweise nie zustande gekommen wären?«

»Erstens nein, weil für das Anwerben selbst werden keine Provisionen ausgezahlt. Das wären sonst sogenannte Kopfprämien, und diese sind in Deutschland verboten. Und zweitens ja – unter anderem. Einen neuen Partner begeistert zu haben, ist aber nur der kleinste Teil der Aufgabe. Danach fängt die eigentliche Arbeit erst richtig an. Der neue Partner muss eingearbeitet und entsprechend betreut werden – sofern dieser das natürlich auch möchte. Ich bin für den Erfolg meiner eigenen Partner zuständig, und nur wenn meine Partner erfolgreich sind, werde auch ich erfolgreich. Wenn meine Partner keine Umsätze machen und somit mit dem Geschäft kein Geld verdienen, dann bekomme ich auch keine Provisionen vom Unternehmen, denn die sind ja umsatzabhängig. Das ist in meinen Augen nicht nur das fairste, sondern sogar das christlichste Geschäft im gesamten Kapitalismus. Wenn ich vom eigenen Verkauf mal absehe, verdiene ich nur Geld, wenn meine Partner Geld verdienen.«

»Ja, das verstehe ich. Aber warum dauert es am Anfang lange?«

»Nun gut, machen wir ein kleines Rechenbeispiel zur Verdeutlichung. Die Summen und Prozentzahlen, die ich jetzt nenne, dienen wirklich nur als Beispiel, ohne sich an irgendeinen Verdienstplan eines Unternehmens zu halten oder zu richten. Stellen Sie sich also vor, Sie sind im MLM tätig und begeistern zwei neue Partner!«

Dr. Amadeus nickte.

»Diese zwei Partner machen einen regelmäßigen monatlichen Umsatz von hundert Euro.« René hob die Hand. »Und sagen Sie jetzt bitte nicht, dass es wohl keinen Partner gibt, der jeden Monat genau hundert Euro Umsatz macht! Natürlich gibt es das nicht, aber lassen Sie uns dieses Beispiel bitte mit einfachen Zahlen rechnen!«

Der Rechtsgelehrte lächelte. »Nun gut, dann sage ich es nicht.«

René schmunzelte und fuhr fort: »Stellen wir uns weiter vor, dass Sie eine prozentuale Beteiligung an diesen Umsätzen haben von fünf Prozent! Dann würden Sie für die beiden Partner, die zusammen zweihundert Euro Umsatz machen, vom Unternehmen monatlich zehn Euro bekommen. Richtig?«

»Soweit kann ich Ihnen folgen.«

»Diese zehn Euro bekommen Sie dafür, dass Sie die beiden Partner betreuen, sofern diese das wollen, und unterstützen. Das heißt, Sie sind für alle Fragen, das Geschäft betreffend, der erste Ansprechpartner. Sie erklären und idealerweise zeigen Sie diesen neuen Partnern auch praktisch, wie das Geschäft funktioniert. Sie motivieren und bauen sie auf, falls es mal nicht so klappt, wie sich die zwei das wünschen. Basteln wir uns wieder der Einfachheit halber den Idealfall und nehmen an, dass diese beiden mit Ihrer Unterstützung ebenfalls zwei neue Partner finden.«

»O.K.«

»Nun sollten Sie Ihren beiden Partnern zeigen, wie sie am besten ihre jeweils zwei neuen ausbilden. Und wir nehmen wieder an, dass diese jeweils wieder zwei neue Partner begeistern. Dann zeigen Sie Ihren Partnern, wie die wiederum ihren Partnern zeigen können, wie sie ihre Partner ausbilden.«

»Alles klar, jetzt steige ich aus«, sagte Dr. Amadeus und musste lachen.

»Moment!« René stand auf und entnahm dem Chaos seines Schreibtisches einen Block und einen Kugelschreiber. Dann setzte er sich neben den Anwalt. »Ich zeichne Ihnen das mal auf.«

1. Ebene	2
2. Ebene	4
3. Ebene	8
4. Ebene	16
5. Ebene	32
Gesamtpartner	62
Gesamtumsatz	6.200,- €
Provision 5%	310,- €

»Auf der ersten Ebene, den sogenannten Erstlinien, haben wir zwei Partner, auf der zweiten Ebene finden wir vier Zweitlinien, auf der dritten acht, auf der vierten sechzehn und auf der fünften Ebene zweiunddreißig Partner. Das sind, wenn ich alle Partner addiere, zweiundsechzig Partner insgesamt. Wenn in unserem einfachen Idealbeispiel jeder dieser Partner hundert Euro Umsatz macht und Sie fünf Prozent Provision auf die Umsätze bekommen, dann sind das 6.200 Euro Umsatz und 310 Euro Provision. Stimmen Sie mir zu?«

»Ja, ich stimme Ihnen zu«, meinte Dr. Amadeus, der interessiert mitrechnete.

»Diese jeweils zwei Partner fallen aber nicht von den Bäumen. Was viele vergessen, die dieses oder ein ähnliches Beispiel mal gesehen haben, dass es Wochen, Monate oder – im schlimmsten Falle, bei ungünstigsten Voraussetzungen und viel Pech – auch Jahre dauern kann, bis man zwei Partner findet, die auch mit dem entsprechenden Engagement und Erfolg arbeiten. Es kommt dabei auf wichtige Charaktereigenschaften des Networkers an. Erstens: der persönliche Glaube an sich selbst, die eigene Überzeugung, die eigene Begeisterung. Das ist die Basis des Ganzen. Zweitens: die eigenen fachlichen Fähigkeiten. Viele Menschen glauben, dass sie keine Ausbildung im MLM brauchen, und scheitern schließlich an dieser Arroganz. MLM muss genauso erlernt werden wie jeder andere Beruf auch. Selbst ein Spitzenverkäufer außerhalb des Network Marketings muss sich die spezifischen Dinge erst aneignen, damit er im Network erfolgreich sein kann, denn MLM ist definitiv NICHT wie jeder andere Vertrieb. Aber ich will jetzt nicht wieder abschweifen. Und drittens ist der eigene Wille zum Erfolg, der Wille, sich Ziele zu setzen und sie zu erreichen, maßgeblich entscheidend. Der Wille, die notwendigen Dinge einfach zu tun und sie schließlich auch wirklich zu tun. Regelmäßig. Nicht mal hier und mal da, sondern möglichst jeden Tag. Je mehr ich tue, desto schneller werde ich das erreichen, was ich erreichen möchte. Es gibt lediglich einen Punkt, den ich nur bedingt beeinflussen kann. Etwas, das nur bedingt in meiner Macht liegt.«

Der Anwalt stutzte. »Was soll das sein?«

»Das Glück. Das Glück, den richtigen Menschen zum richtigen Zeitpunkt anzusprechen.«

»Inwiefern?«

»Es gibt einen Spruch unter Networkern: Nicht jeder ist zu jedem Zeitpunkt von jedem sponserbar. Das heißt, dass ich nicht jeden Menschen zu jedem Zeitpunkt von meiner Geschäftsidee oder meinen Produkten begeistern kann. Wenn ein Mensch beispielsweise gerade schwer erkrankt ist oder einen Trauerfall in der Familie hat, dann hat er einfach andere Sorgen im Kopf. Wenn jemand gerade befördert wurde, wird die Person wahrscheinlich ebenfalls nicht besonders offen für meine Geschäftsidee sein. Was meinen Sie?«

»Ja, das nehme ich auch an.«

»Der richtige Zeitpunkt ist also wichtig, ebenso wie die Sympathie, die ich auf mein Gegenüber ausstrahle. Wenn mich mein Gesprächspartner nicht leiden kann, dann kann ich das beste Angebot der Welt haben – er wird mir gar nicht erst zuhören. Daher ist das Glück, die richtige Person im richtigen Augenblick anzusprechen, nicht unwichtig. Dieses Glück kann ich aber selbst herausfordern. Wenn ich in kurzer Zeit mit vielen Menschen über mein Angebot spreche, dann werde ich schneller die zwei Personen finden, mit denen ich und die auch mit mir zusammenarbeiten möchten. Die Wahrscheinlichkeit erhöht sich somit, dass ich Glück habe.«

»Ja, jetzt verstehe ich, was Sie meinen. Brauche ich denn nur zwei Partner für mein Geschäft zu gewinnen?«

»Auch die Zahl zwei ist hier nur ein Beispiel. Aber da Sie fragen ... Was passiert eigentlich, wenn wir dieses Beispiel mit vier Personen rechnen? Was meinen Sie? Verdoppelt sich dann die Provision?«

Dr. Amadeus schaute auf den Zettel. »Nein, mathematisch gesehen müssten es mehr werden.«

René nahm sich das Blatt und schrieb ein neues Beispiel neben die erste Tabelle. »Ich glaube, ich werde Sie jetzt mal verblüffen können.«

1. Ebene	2	4
2. Ebene	4	16
3. Ebene	8	64
4. Ebene	16	256
5. Ebene	32	1.024
Gesamtpartner	62	1.364
Gesamtumsatz	6.200,- €	136.400,- €
Provision 5%	310,- €	6.820,- €

»Immer davon ausgehend, dass ein Partner hundert Euro Umsatz im Monat durch den eigenen Bedarf oder/und durch Verkäufe erwirtschaftet.«

»Oh«, sagte der Rechtsgelehrte, »das hätte ich jetzt nicht erwartet.«

»Und das, obwohl wir und alle anderen Partner nur doppelt so viel Menschen begeistern konnten. In diesem Geschäft ist es nicht der Sinn, persönlich unheimlich viele Menschen zu begeistern. Allerdings dürfen Sie auch nicht vergessen, dass wenn Sie diese vier Partner gefunden haben, die mit Ihnen dieses Geschäft mit Herzblut gemeinsam betreiben, haben sich wahrscheinlich noch zwanzig oder fünfzig weitere Partner über Sie registriert, die Sie ebenfalls als Erstlinie betreuen. Diese wollen aber nur günstiger die Produkte kaufen und geschäftlich nicht aktiv werden, oder diese machen mal hier und da etwas Umsatz – oder aus gesundheitlichen oder persönlichen Gründen vielleicht auch gar keinen. Es geht in unserem Beispiel nicht um Partner insgesamt, sondern nur um diejenigen, die mit oder ohne Ihre Unterstützung dieses Geschäft aktiv betreiben. Sie müssen sich also nur wenige Menschen suchen, die genauso arbeiten wie Sie. Sie sind das Vorbild, der Coach, der Mentor, und geben Ihr Wissen an Ihre Partner weiter und fördern diese, so gut es geht. Das ist das Herz des MLM. Hier braucht man durch den Organisationsaufbau kein guter Verkäufer zu sein, sondern ein guter Förderer, Lehrer, Mentor. Diese werden die höchsten Verdienste haben, nicht die Verkäufer. Abschließend zeige ich Ihnen, was passiert, wenn jeder dieser Partner nicht vier, sondern fünf Partner begeistern kann. Ich hoffe allerdings, dass ich Sie mit den großen Zahlen jetzt nicht verschrecken werde.« Er schrieb eine neue Tabelle daneben.

1. Ebene	2	4	5
2. Ebene	4	16	25
3. Ebene	8	64	125
4. Ebene	16	256	625
5. Ebene	32	1.024	3.125
Gesamtpartner	62	1.364	3.905
Gesamtumsatz	6.200,- €	136.400,- €	390.500,- €
Provision 5%	310,- €	6.820,- €	19.525,- €

»Halleluja!«, rief Dr. Amadeus verblüfft.

»Aber bitte, bedenken Sie, dass war jetzt ein ideales Beispiel, welches so in der Realität natürlich nicht vorkommt! Nicht jeder macht Ihnen nach, was Sie vormachen. Manche sponsern mehr, manche weniger. Und selbstverständlich machen nicht alle regelmäßig hundert Euro Umsatz im Monat. Ich wollte Ihnen diese Beispielrechnung nur zeigen, damit Sie einerseits die Macht der Duplikation im MLM erkennen können, und andererseits, warum es einige Zeit braucht, Geld mit Network Marketing zu verdienen. Zumindest, was den Organisationsaufbau betrifft. Wie schon gesagt, es handelt hier nicht um einen Hundert-Meter-Sprint, sondern um einen Marathonlauf. Das betrifft auch nicht den persönlichen Verkauf, denn dort erhalten Sie wie jeder andere Vertriebspartner auch die entsprechende Handelsspanne. Wer schnelles Geld im MLM verdienen will, sollte ein guter Verkäufer sein oder wenigstens werden. Wer aber langfristiges Geld verdienen will, der sollte ein guter Coach werden.«

Der Anwalt schaute René nachdenklich an. »Na gut: Ich gebe zu, Sie haben mich mit diesem Rechenbeispiel durchaus beeindruckt. Welche Produkte vertreibt denn Ihr Unternehmen?«

René zeigte ihm kurz einige der Highlight-Produkte, nannte zu jedem Produkt drei Vorteile und zeigte den persönlichen Nutzen auf, den der Anwalt damit hätte. Von einigen Produkten war der Rechtsgelehrte so angetan, dass er eine Stunde später als Partner eine erste Bestellung aufgab, um mit diesen Produkten zu starten.

»Ich werde diese Produkte erst einmal selbst ausprobieren und mich gleichzeitig weiter informieren. Ich werde auch diesen Artikel raussuchen, den Sie mir genannt haben, und in Ruhe durchlesen«, sagte Dr. Amadeus.

»Das ist gut so. Wenn ich Sie nach Ihrer anfänglichen Skepsis irgendwann wirklich begeistern kann, dann weiß ich, dass das lange anhalten wird und Sie dadurch wahrscheinlich auch ein erfolgreiches Geschäft aufbauen werden. Wie ich schon sagte: Begeisterung ist alles«, grinste René.

Der Anwalt reichte ihm die Hand zum Abschied, in die er einschlug.

»Ich danke Ihnen für das Gespräch und die Zeit, die Sie sich dafür genommen haben.«

»Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen, welches Sie mir entgegengebracht haben, und dass Sie unser Partner geworden sind«, lächelte René. »Wenn weitere Fragen aufkommen, rufen Sie mich bitte an! Ich stehe Ihnen jederzeit und sehr gerne zur Verfügung. Und wenn Sie irgendwann auch geschäftlich aktiv werden wollen, dann lassen Sie es meine Frau und mich wissen, damit wir mit Ihnen die nächsten Schritte planen und einleiten können.«

»Ich nehme Sie beim Wort.«

»Das hoffe ich. Machen Sie sich einen schönen Tag, Herr Amadeus!«, sagte René und öffnete die Tür.

»Danke, gleichfalls!« Der Anwalt schritt hinaus, lächelte René noch einmal zu und ging.

Quelle:

Tödliche Sindeline, der weltweit erste Network-Marketing-Krimi | © Christoph Kowalczyk
Die Nutzung dieses Skriptes ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung gestattet.