

Das zweite

STANDBEIN

Warum ein zweites Standbein?

Wie muss es idealer Weise beschaffen sein?





Wozu ein zweites Standbein?

Ihnen als Selbstständigem oder unternehmerisch denkendem Mensch sind die Herausforderungen der Selbstständigkeit bekannt. Entweder haben Sie sich bereits für die Selbstständigkeit entschieden oder Sie erkennen die Chancen und sind bereit, die Verantwortung für Ihr Leben in die eigenen Hände zu nehmen.

Sie kennen aber aus Erfahrung auch kritische Fragen, die zum Alltag eines Selbstständigen gehören, bzw. ihn immer wieder beschäftigen:

- Um den Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten bzw. überhaupt erst beginnen zu können, wird in der Regel ein mehr oder weniger großer Finanzierungsrahmen der Hausbank benötigt.
- Gleich ob Sie in Handel oder Dienstleistung arbeiten – der Zeitaufwand eines Selbstständigen übersteigt meistens den eines Angestellten oder Arbeiters bei weitem.

Die meisten Selbstständigen arbeiten jedoch durchaus erfolgreich.

Gerade unter diesen erfolgreichen Selbstständigen, die sich regelmäßig mit Marktsituation und Marktentwicklung beschäftigen, hat das Nachdenken über ein zweites Standbein zugenommen.

Wir alle wünschen uns die Absicherung eines finanziell unabhängigen Lebens.

Ein Leben, in dem man Zeit hat für Familie, Reisen und Hobbys. Ein Leben, in dem materielle Annehmlichkeiten erfüllbar sind. Manche haben diese Ziele erreicht. Für die Mehrheit sind sie noch immer weit entfernt, ja die meisten haben solche Wünsche bereits aufgegeben.

Deshalb ist die Suche nach einer weiteren Einkommensmöglichkeit aktueller denn je.

Wie muss ein zweites Standbein idealer Weise beschaffen sein?

Setzen wir voraus, dass Sie mit ihrem bestehenden Unternehmen finanziell stark engagiert sind, so lautet die erste Anforderung an ein zweites Standbein:

- **Keine Investitionen**
- **Sehr geringe laufende Kosten**

Bedenken wir weiter, dass Sie als Selbstständiger mit dem Betrieb ihres Unternehmens bereits ein mehr oder weniger hohes Risiko tragen, lautet die zweite Anforderung:

- **Kein Risiko**

Gehen wir weiter davon aus, dass Ihnen Ihr Unternehmen wenig Freizeit lässt, lauten weitere Anforderungen:

- **Geringer Zeitaufwand**
- **Freie Zeiteinteilung**

Durch Ihr Unternehmen und die zeitliche Beanspruchung sind Sie an ihr Büro oder Wohnung gebunden. Ein zweites Standbein muss deshalb zwingend bedeuten:

- **Arbeiten von der eigenen Wohnung bzw. vom Büro aus**

Was nützt Ihnen jedoch ein risikoloses zweites Standbein, das nichts einbringt? Wir fordern also:

- **Überdurchschnittliche Einkommensmöglichkeit**

Und nicht zuletzt wäre eine umfangreiche Vernetzung wünschenswert, also:

- **Weltweite Ausdehnungsmöglichkeit**
- Betrachten wir einmal ein zweites Standbein, das alle diese Forderungen erfüllt**

Empfehlungs-Marketing

Mund-zu-Mund Propaganda ist den meisten Marketingmedien weit überlegen und sehr kostengünstig. Auf dieser Erkenntnis basiert Empfehlungs-Marketing.

Um für den „Werbenden“ einen Anreiz für gesteigerte Aktivitäten zu bieten, gewährt man im Empfehlungsmarketing eine fortlaufende, umsatzgebundene Provision.

Das Engagement (Arbeitsleistung) eines Menschen steigt in dem Maße, in dem sich sein Nutzen (Einkommen) vergrößert.

Deshalb geht man im Empfehlungs-Marketing noch den entscheidenden Schritt weiter.

Das Unternehmen gliedert praktisch den gesamten Vertriebsbereich aus (incl. Aus- und Weiterbildung) und übergibt ihn an die „Empfeher.“ Für die Führung, Ausbildung und Betreuung dieser Absatzorganisation zahlt das Unternehmen dann Provisionen nach einem genauen Vergütungsplan an alle Teammitglieder aus.

Das setzt sich weiter in der Tiefe fort, sodass sich jeder ein „Marketingunternehmen“ in beliebiger Größe und mit unbegrenzter Einkommensmöglichkeit aufbauen kann. Bedenkt man, dass an einem üblichen Produktpreis die Vertriebskosten mit über 70% beteiligt sind, wird folgendes klar: Dem Partnerkonzern stehen hohe Summen zur Provisionsauszahlung zur Verfügung.

Sicher haben Sie sich jetzt schon gefragt, wie denn nun die Produkte vom Hersteller zum Verbraucher kommen und vielleicht stiegen schon Ahnungen von Direktvertrieb und Verkaufsaktivitäten in Ihnen auf. Hier können wir Sie beruhigen.

Im reinen Empfehlungs-Marketing müssen die unabhängigen Partner nicht verkaufen.

Das bedeutet: kein Warenlager, keine Investitionskosten – Sie sind vollkommen befreit vom Waren- und Geldstrom und bekommen lediglich einmal im Monat ihre detaillierte Abrechnung samt Bonuszahlung. Produkte werden direkt aus einem europäischen Logistikzentrum ausgeliefert. Es fallen bei der Zusammenarbeit mit unserem Partnerunternehmen auch keinerlei Anfangs- oder jährliche Gebühren an, es gibt keine kostenpflichtigen Schulungen und keine langfristigen vertraglichen Bindungen. Jegliches Engagement könnte jederzeit beendet werden. Ihr Produkteigenverbrauch, Fernspreckgebühren, sowie der eine oder andere Liter Benzin sind entstehende absetzbare Kosten.

Damit sind die Forderungen:

Keine Investitionen

Geringe laufende Kosten

Kein Risiko

erfüllt.



Weitere Wünsche

Nun, da Sie vom Produktverkauf befreit sind, **besteht die Tätigkeit im Wesentlichen darin, anderen Menschen die Chancen im Empfehlungs-Marketing aufzuzeigen.**

Das geschieht hauptsächlich über bereits fertige Informationen, die sich bewährt haben; ähnlich einem Franchise. Ihre Aufgabe ist es, diese Informationen anderen Menschen

zukommen zu lassen. Die weiteren Schritte, wie z.B. Details zu verdeutlichen, übernimmt am Anfang das Team für Sie, mit dem Sie zusammenarbeiten.

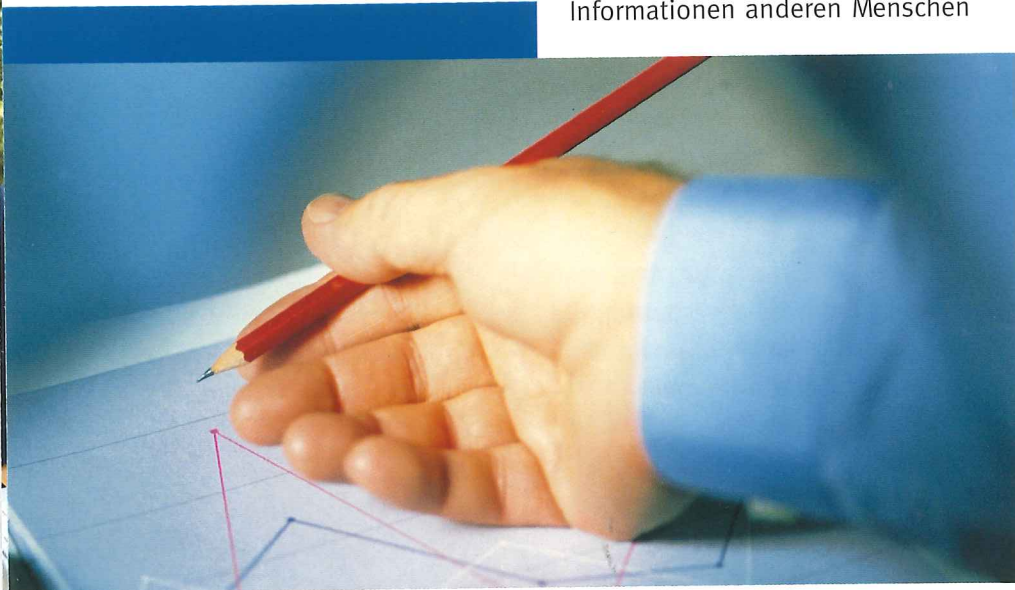
Das kostet wenig Zeit und wird von zu Hause oder vom Büro aus erledigt und zwar dann, wenn es in ihren organisatorischen Ablauf passt.

Damit sind die Forderungen:

Geringer Zeitaufwand

Freie Zeiteinteilung

Arbeiten von Zuhause oder im Büro erfüllt.



Einkommensmöglichkeit

Ihre Einkommenshöhe ist abhängig davon, wie erfolgreich ihre direkten Partner mit deren Partnern arbeiten, bzw. die Informationsweitergabe ermöglichen.

Die Kraft liegt also in der Duplikation; der dezentralen Informations- und Ausbildungsweitergabe. Sie werden nur dann erfolgreich, wenn Sie anderen zum Erfolg verhelfen.

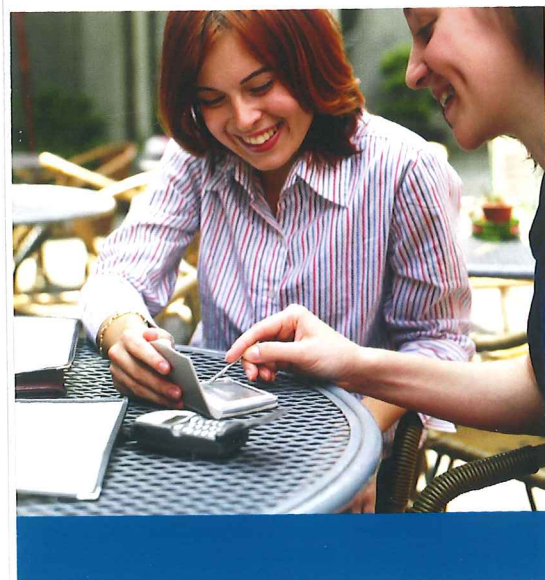
Jeder kann durch Weiterempfehlung dieses Konzeptes sein eigenes Netzwerk aufbauen, ohne dabei jemals verkaufen zu müssen. Durch den Eigenverbrauch jedes Partners entstehen Umsätze für das Unternehmen,

die es ermöglichen, dass Provisionen in verschiedenen Ebenen ausbezahlt werden können.

Verdient nun derjenige, der zuerst kommt, auch das meiste Geld?

Nein, das wäre unseriös. Der Vergütungsplan enthält in tiefen Ebenen einen variablen, z.T. begrenzten Provisionsanspruch, sodass Ihre Partner genau die gleichen Chancen zur Verwirklichung ihrer Ziele haben und sogar wesentlich höhere Einkommen erzielen können.

Das Empfehlungs-Marketing bietet damit eine Einkommensmöglichkeit, die nur abhängig ist von Ausmaß und Qualität Ihres Einsatzes.



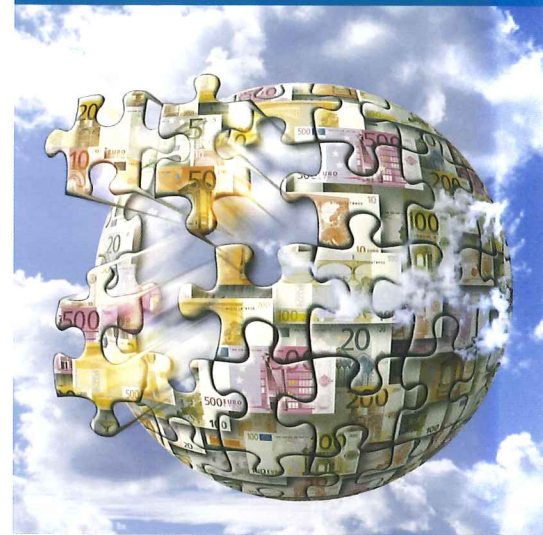
Internationale Geschäftsmöglichkeit

Befreien Sie sich von nationalen Grenzen. Allein Westeuropa repräsentiert mit über 380 Millionen Einwohnern einen der weltgrößten Binnenmärkte.

Sie sind aber auch darauf nicht beschränkt. Sie haben Kontakte nach Asien, Australien oder in die USA? Nutzen Sie sie! Bauen Sie sich ein internationales Marketingunternehmen von ihrem Schreibtisch aus auf. Doch warum in die Ferne schwei-

fen? In Europa sind folgende Länder von unserem Partnerunternehmen als Markt geöffnet: Belgien, Italien, Frankreich, Spanien, Polen, Ungarn, Griechenland, Türkei, Tschechien, Portugal, Österreich, Schweiz, Niederlande und Luxemburg, England.

Sie haben jetzt die Chance, in einem der interessantesten Märkte für das Empfehlungs-Marketing Fuß zu fassen.



Ist Empfehlungs-Marketing seriös?

Überraschend einfach klingende Konzepte rufen – solange sie noch nicht Allgemeingut geworden sind – oft Misstrauen hervor. Diese gesunde Skepsis ist begrüßenswert und zeichnet kritische Selbständige aus. Wir möchten daher andere zu diesem Punkt Stellung nehmen lassen.

Die Österreichischen Wirtschaftskammern z.B. empfehlen ausdrücklich in einem Faltblatt, das sie für ihre selbständigen Mitglieder herausgegeben haben, **sich im Network-Marketing ein zweites Standbein aufzubauen.**

Ebenso die IHK in Ihrem Wirtschaftsmagazin MEO (Aug 05).

Die Wirtschaftskammern betonen aber noch weitere Aspekte. Zitat: „In Europa steckt Network Marketing noch in den Kinderschuhen. Derzeit

werden schätzungsweise erst 0,7% des Handels über Network Marketing abgewickelt. Für die Zukunft birgt dieser Vertriebsweg daher ein **enormes Wachstumspotential.**“ „Vor allem innerhalb Europas repräsentiert Network Marketing eines der besten Beispiele, wie man den **einheitlichen Marktplatz Europa nutzen** kann.“

„In fast keiner anderen Branche können Sie die Vorteile dieses Trends (der Globalisierung) derart gut für sich nutzen, wie im Network Marketing“.



„Die Vision von Wohlstand und Unabhängigkeit veranlasst Geschäftsleute, im Network Marketing zu starten“.

The Wall Street Journal, Headline vom Freitag, 23. Juni 1995

„Network Marketing ist eine der dynamischsten Vertriebsformen überhaupt... rasantes, um nicht zu sagen explosionsartiges Wachstum“.

Prof. Dr. Michael M. Zacharias, Fachhochschule Worms





Unser Partnerkonzern

Wir haben uns nach eingehender Marktanalyse aus mehreren Gründen für ein Unternehmen entschieden das

- auf eine jahrzehntelange Erfahrung zurückblickt und seit 1992 seine Seriosität und Zuverlässigkeit im Empfehlungs-Marketing beweist.
- mit einem ausgewogenen Vergütungsplan dem Anfänger und Nebenberufler eine schnelle Einkommensmöglichkeit sichert; auch attraktive Chancen zur Verwirklichung finanzieller Unabhängigkeit bietet.

- sich als ein führendes Unternehmen im Bereich Gesundheit, Fitness, Best-Aging und Prävention in genau dem Marktsegment bewegt, das nach Einschätzung von Wirtschaftsfachleuten und professionellen Trendforschern als der Megamarkt des beginnenden 21. Jahrhunderts gilt.

Nur diese Bereiche stehen nach allen Umfragen auf der Werteskala der Menschen in Europa und den USA ganz oben.



Das Unternehmen

Seit 1936 stellt das Unternehmen Nahrungsergänzungsprodukte in Arzneimittelqualität für Ärzte und Therapeuten im Gesundheitsbereich her und investiert jährlich 10% des Weltumsatzes in Forschung und Entwicklung.

Insgesamt stehen über 100 Produkte zur Wahl – viele davon patentiert. Die amerikanische Food and Drug Administration (FDA) kontrolliert die firmeneigenen Labors und Produktionsstätten, sowie die spezifischen Herstellungspraktiken regelmäßig. Es ist damit eines der wenigen Unternehmen, die FDA-zertifizierte Herstellungsmethoden für Nahrungsergänzungsprodukte verwenden.

- 1996 Auszeichnung als „ethisches Unternehmen des Jahres“.
- 1998 ausgezeichnet als „best new business“ (DSA).
- Weltweit in über 70 Ländern vertreten, seit 1999 in Deutschland.
- Reines Empfehlungsgeschäft. Ohne Kosten, ohne Risiko. Keine Einstiegsgebühren, keine jährlichen Gebühren, kein Warenlager. Ein Marketingplan, der schnell ein solides Einkommen ermöglicht.

Die Qualität

Überragende Qualität der Rohstoffe

Die Rohmaterialien und Lieferanten werden mit bewährten wissenschaftlichen Methoden kontinuierlich überprüft. Jedes einzelne Produkt unterliegt einem anspruchsvollen Qualitätsmanagement, um Ihren höchsten Ansprüchen gerecht zu werden.

Kaltherstellungsverfahren

Bei der Produktion wird besonders auf niedrige Temperaturen und kurze Verarbeitungszeiten geachtet. Nur so kann die Wirksamkeit der natürlichen Inhaltsstoffe erhalten bleiben.

Natur als Lieferant

Um Mikro-Nährstoffe, wie Vitamine u. Mineralien in eine für die Einnahme geeignete Form zu bringen, sind Trägerstoffe nötig (meist Milchzucker oder Zellulose). Hier geht unser Unternehmen einen völlig anderen Weg: aus mehr als 30 verschiedenen Pflanzen, Gemüse, Obst und Kräuterkonzentraten wurde eine Tablettenbasis entwickelt. Diese einzigartige PhytoZyme® Basis enthält viele bekannte Co-Faktoren, welche als Synergisten anregen und unterstützen.

Verzicht von künstlichen Zusatzstoffen

Bei der Herstellung der Produkte wird weitgehend auf die Verwendung von künstlichen Zusatzstoffen (wie Farb-, Geschmacks- oder Konservierungsstoffe) verzichtet. Sie kommen nur zum Einsatz, wenn es sich nicht vermeiden lässt, wie z.B. zur Verhinderung von Bakterienbildung in Flüssigprodukten. Zur nahezu kalorienfreien Süßung einzelner Produkte wird Sucralose verwendet.

”

„Ich verdiene lieber ein Prozent an der Arbeit von hundert Leuten, als hundert Prozent an meiner eigenen“.

J. Paul Getty, Milliardär

”



”

„Wenn Sie nicht über die Zukunft nachdenken, können Sie keine haben“.
John Galsworthy, engl. Erzähler, 1867-1933

”

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

