

NETWORK-KARRIERE

Europas größte Wirtschafts-Zeitung für Direktvertrieb

„Bekommen Sie Kinder!“

Im Interview mit Dorothee Bär, stellvertretende CSU-Generalsekretärin

Auf zu neuen Rekorden

Weltpremierer und Highlights bei PM-International

Glänzender Geniestreich

LR-Gründer Helmut Spikker ist zurück

Jeans-Traum schon ausgeträumt bei FE.N?

Rausschmiss von Patrick Temmerman ist nur die Spitze des Eisbergs

Du sollst keinen anderen Göttern dienen

Prof. Dr. Michael Zacharias und Dr. Karlheinz Ossig über Mehrfachvertretungen

Goldgräberstimmung im E-Commerce

Mit Loocky kommt ein neues Internetportal auf den Markt





Bernd Seitz, Herausgeber

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

nannten Wackelkandidaten von Wichtigkeit, dass sie nach ihrem Einstieg dann vom Sponsor etwas intensiver betreut und an die Hand genommen werden als ein Einsteiger, der zum Beispiel das Geschäft kennt und nur das Lager wechselt.

immer häufiger wird an mich das Thema herangetragen, wie man es wohl bewerkstelligen könnte, dass neu in den Direktvertrieb eingestiegene Partner die ersten, sicherlich kritischen Wochen im wahren Sinne des Wortes durchstehen und sich nicht schon bei den ersten kritischen Bemerkungen oder ungewohnten Situationen gleich wieder von diesem Geschäft verabschieden.

Ganz sicher gibt es hier keine Generallösung, die auf jeden Fall passt. Aus vielen Zuschriften und Anrufen lese und höre ich jedoch heraus, dass wohl in den meisten Fällen ein Ausstieg aus der Direktvertriebsstätigkeit deshalb erfolgt, weil der neue Geschäftspartner eigentlich gar nicht einsteigen wollte. „Man hat mich überredet und mir gesagt, dass ich nichts verkaufen muss ...“

Das sind grundsätzlich zwei Paar Stiefel. Zunächst einmal wird es immer Fälle geben, in denen ein potenzieller Partner unsicher ist, ob er in das Geschäft einsteigen soll oder möchte. Das ist dann die „Ja, aber ...“-Situation. Ein verkäuferisch veranlagter Sponsor wird in diesem Fall wohl kaum das Gespräch abbrechen und den Kontakt verwerfen. Das ist soweit auch völlig in Ordnung. Allerdings wäre es bei den soge-

glichen. Was würde diese wohl denken, wenn ich ihr sagen würde, dass sie an ihrem neuen Arbeitsplatz natürlich nichts arbeiten muss? Ein anderer Begriff, aber der gleiche Unsinn: Es gibt Unternehmen, die beschäftigen Repräsentanten. Im eigentlichen Sinn des Wortes repräsentieren sie ein Unternehmen, verkaufen also nichts. Solche Unternehmen würden sich wohl sehr wundern und auch schnell reagieren, wenn ihre Repräsentanten keine handfesten Ergebnisse, sprich Umsätze liefern würden.

Vielleicht sollte man wesentlich ehrlicher mit dem Thema umgehen und sagen, dass es auch im Direktvertrieb nichts umsonst gibt, dass man hart und kontinuierlich arbeiten muss, dafür aber die sehr realistische Möglichkeit hat, sich eine kleinere oder größere Existenz aufzubauen und gutes Geld zu verdienen. Den meisten Menschen ist es lieber die Wahrheit zu erfahren, als durch seichte Versprechen enttäuscht zu werden.

Schreiben Sie mir, wie Sie zu diesem Thema stehen: herausgeber@network-karriere.com

Herzlichst Ihr

Bernd Seitz

Bernd Seitz

Bernd Seitz

Datenklau und Datenschutz

Die Finanzbehörden sind auf der ganzen Welt irgendwie gleich: Sie wollen möglichst viel Geld von den Bürgern ihres Landes. Das ist legitim, weil eben gesetzlich verankert. Wer Geld verdient, muss Steuern bezahlen. Wer viel verdient, entsprechend mehr. Nun ist es keine Erfindung der Neuzeit, dass es überall auf der Welt Menschen gibt, die es mit der Steuerpflicht nicht so genau nehmen und das eine oder andere Sümmchen an ihrem Finanzamt vorbei auf ausländische Konten transferieren. Wohl wissend, dass dies ungesetzlich ist und im Falle einer Aufdeckung recht heftig bestraft wird. Gesetz ist Gesetz, das weiß man als gutverdienender Staatsangehöriger, und man sollte sich tunlichst daran halten. „Gebt dem Kaiser was des Kaisers ist ...“ Man schläft einfach besser.

Das ist die eine Seite. Die andere Seite wird gerade international in den Medien disku-



tiert: Kann man in Deutschland der Regierung oder dem Finanzamt offensichtlich gestohlene Daten von möglichen Steuerflüchtlings oder -hinterziehern anbieten und bekommt dafür Millionen Euro als Belohnung? Ist das nicht Hehlerei auf höchstem Niveau? Es dürfte zumindest erlaubt sein, darüber laut nachzudenken. Nachdenken müssten allerdings wohl auch die Regierenden, die als Begründung für

einen solch unmoralischen Datenankauf anführen, dass man dadurch Hunderte Millionen Steuergelder der Staatskasse zuführen könnte. Das mag ja durchaus sein.

Nur wird durch solche Deals nicht Tür und Tor für Nachahmer geöffnet? Besteht nicht die Gefahr, dass in Unternehmen sensible Daten verschwinden und zum Verkauf angeboten werden? Das müssen ja nicht unbedingt Nachweise von Schwarzgeldkonten sein. Was macht der Staat, wenn künftig gestohlene Unterlagen von Erfindungen ganz offiziell angeboten und verkauft werden. Ist das dann gesetzlich korrekt?

Ich möchte mich da nicht groß einmischen, aber man kann ja mal seine Meinung sagen.

Herzlichst Ihr

Armin Betz
www.consulweyer.de

Was sind Werte wirklich wert?

Denken Sie in letzter Zeit auch immer häufiger über Ihr Leben und die gegenwärtigen Veränderungen nach? Was ist los in der Welt und in unserem Land? Die Natur scheint sich mit Katastrophen an uns zu rächen. Vielleicht will der blaue Planet uns Menschen langsam aber sicher „abschütteln“, weil wir nicht

Verbesserung unserer Lebensqualität einbringen. Arbeit ist gut – Wert schöpfende Zusammenarbeit ist noch besser.

Viele Menschen denken heute ganz neu über den Wert ihres Lebens nach. Einige haben die Entscheidung getroffen, unser Land zu verlassen, um in der Ferne ein neues Glück zu finden. Alle vier Minuten verlässt laut aktueller Statistik ein deutscher Staatsbürger unser Land. Das sind pro Tag 360 Menschen. Es handelt sich dabei nicht um diejenigen, die ausschließlich vom Sozialstaat leben. Nein, die meisten sind Fachkräfte, die in einem anderen Land eine neue Chance bekommen. Hier in Deutschland scheinen sie im Augenblick für sich persönlich keine Zukunfts-Perspektiven zu sehen.



Roland Arndt

Wert schätzend genug mit unserer Mutter Erde umgehen?

Ist die Ursache wirklich unser Wertesystem? Haben wir überhaupt noch Werte? Oder denken und handeln wir nur noch aufgrund von Sachzwängen? Und das ausgerechnet in einer Zeit, in der wir mehr Vertrauen und Gemeinsamkeiten brauchen, um Lösungen für die aktuellen Probleme und Krisen zu entwickeln?

Gerade jetzt können wir alle zeigen, was wir zu leisten imstande sind und wie wir uns zur

In den letzten Jahrzehnten wurde immer deutlicher, welchen Wert die Arbeit in unserem Leben besitzt und dass unser Beruf die Hauptrolle für Lebensstandard, Anerkennung und Erfolg spielt. Reflektieren Sie gem einmal für sich die folgenden Fragen:

1. Wie viel ist Ihnen Ihre Gesundheit wert? Dahinter stecken Aspekte wie Lebensfreude und Leistungsstärke. Sebastian Kneipp sagte einmal sinngemäß: „Wer nicht jeden Tag ein wenig Zeit in seine Gesundheit investiert, der verliert vielleicht eines Tages sehr viel Zeit an seine Krankheit.“

2. Welchen Wert entdecken Sie in Ihrem Beruf oder in Ihrem Job? Lieben Sie Aufgaben und Menschen? Entdecken Sie einen Sinn in Ihrem Tun? „Wer seine Aufgaben liebt, wird nie wieder hart arbeiten müssen.“

3. Mit welchen positiven Formulierungen bereichern Sie Ihre Gespräche? Verstreuen Sie Zuversicht und wertvolle Ideen? Bieten Sie eine Gesprächsatmosphäre des Wir-Gefühls und der Genauigkeit, sodass viele neue Ideen eine echte Chance bekommen, wirklich gehört und durchdacht zu werden? Führen Sie Ihre Mitarbeiter mit Neugier auf deren Leistungs-Potenziale und zur Aktivierung ihrer Begabungs-Reserven?

Jeder Einzelne von uns kann sich seiner Werte täglich noch bewusster werden, ja sogar eine Art Werte-Journal anlegen. Auf der linken Seite notieren wir das Positive, das wir im Alltag wahrnehmen, z. B. dass andere Menschen sich besonders Wert schätzend verhalten. Auf die rechte Seite schreiben wir die Aspekte, die uns selbst für den kleinen, täglichen „Mehr-Wert“ gelungen sind.

Viel Erfolg!

Ihr Roland Arndt
(www.roland-arndt.de)

Impressum

NETWORK-KARRIERE
Die Fachzeitung für internationales Network-Marketing und Direktvertrieb

GKM-Zentralredaktion GmbH

Boslerstraße 29 • 71088 Holzgerlingen
Tel.: 0 70 31/744-0 • Fax: 0 70 31/744-199
E-Mail: verlag@network-karriere.com
www.network-karriere.com

Herausgeber: Bernd Seitz

Chefredakteur: Bernd Seitz V.i.S.d.P.
E-Mail: herausgeber@network-karriere.com

Büro des Herausgebers: Sanela Cutura

E-Mail: cutura@network-karriere.com

CvD/Leitende Redakteurin:

Christina Rahmes

Gastautoren:

Roland Arndt, Dr. Hans-Jürgen Buchmüller, Dr. Dr. Cay von Fournier, Tobias Geißner, Christiane Neuendorf, Manfred Scheffler, Petra Seitz, Consul Weyer Graf von York, Prof. Dr. Dr. Kurt S. Zänker

Bildnachweis:

Jupiterimages, Thinkstock

Wissenschaftlicher Beirat:

Network-Marketing: Prof. Dr. Michael Zacharias
Medizin: Priv.-Doz. Dr. med. Guido Seitz
Recht: Dr. Günther H. Raiser, Dr. Katharina Ludwig
Finanzen: Prof. Dr. Stefan Wilms
Unternehmensanalysen: Dr. Armin Betz
Vertrieb: Prof. Dr. Peter Voigt

Anzeigenabteilung: Andrea Hiddemann

E-Mail: anzeigen@network-karriere.com
kleinanzeigen@network-karriere.com
Tel.: 07031/744-110
Fax: 07031/744-195

Internet: Thomas Groh

E-Mail: webmaster@network-karriere.com

Satz: Thomas Prantl, Jürgen Silzle

Lektorat: Kerstin Thierschmidt

Abo-Service:

E-Mail: abo@network-karriere.com

Vertrieb: DPV Network GmbH

Düsterstraße 1–3 • 20355 Hamburg
E-Mail: network@dpv.de • www.dpv.de

Druck: Bechtle Druck&Service GmbH & Co. KG

Zeppelinstraße 116 • 73730 Esslingen
Printed in Germany

Copyright: Alle Inhalte der Network-Karriere sind urheberrechtlich geschützt.

Die Rechte für Konzeption und Layout liegen bei der GKM-Zentralredaktion. Vervielfältigungen jeglicher Art sind nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlags erlaubt.

Erscheinung: Monatlich zum 15.