

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ZKZ 66685

PROF. DR. CARSTEN RENNHAKE

„DIE ERFOLGS-FAKTOREN DER DIREKT-VERTRIEBS-UNTERNEHMEN“



Der neue Katalog von ENERGETIX Bingen ist da!



Michael Hansen:
„Wir müssen nicht nur gut, wir müssen großartig sein!“



Bülent Emekci:
„Was dem Verbraucher nutzt, nutzt auch unseren Vertriebspartnern“



Michael Hausenblas:
„Heute ist das regelmäßige und nachhaltige Geldverdienen gefragt“



Dr. Alfred Gruber:
„Im Einklang mit Natur und Umwelt den Menschen in seine Mitte bringen“



96.000 STUNDEN HARTE ARBEIT

Alles Gute zum Geburtstag, liebe Network-Karriere. Sie ist nun elf Jahre oder ganze 96.000 Stunden alt. Und wie wir im weiteren Verlauf sehen werden, weit mehr als nur eine Expertin in deiner Materie. Vielleicht so etwas wie der Yoda des Direktvertriebes, für all diejenigen unter uns, welche die „Star Wars“-Filme gesehen haben.

Schon fast eine ganze Generation an Vertriebspartnern hat das Vorrecht, von der Network-Karriere begleitet zu werden. Das Wissen auf dem neuesten Stand,



Trends mit aktueller Berichterstattung sowie hochgradig professionelle publizistische Beratung seitens Bernd Seitz: Ein Zeitschriftenverleger, der mit hochkarätigen Referenzen, wie beispielsweise der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, gezeigt

hat, dass hier ein Profi an den Start geht, um unsere Branche auf eine höhere Ebene zu heben. Nach elf Jahren möchte ich nun auf all die spannenden Entwicklungen, in unserer Branche wie auch der ganzen Welt, zurückblicken. Im Anschluss richten wir den Blick in die Zukunft: auf die kommenden elf Jahre und all die spannenden Chancen, die uns erwarten werden. Den Weg, den Sie, liebe Leser und Leserinnen, gehen müssen, um ebenfalls ein Experte Ihrer Branche oder Ihres Geschäfts zu werden, zeige ich Ihnen zum Abschluss.



VITA

Thomas Reichart

Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor, Impulsgeber

Ihn leitet eine Passion: Wachstum durch Direktvertrieb. Thomas Reichart ist Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor und Impulsgeber für Macher im direkten Vertrieb. Mit über 24 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb, in der Beratung und im Top-Management verfügt er über einen bemerkenswerten und einzigartigen Hintergrund im Direktvertrieb sowohl im Vertriebsaufbau als auch im Top-Management im nationalen wie internationalen Kontext. Executives, die einen Umsatz von bis zu 45 Milliarden Euro verantworten, lassen sich von Thomas Reichart coachen.

Von der Entstehung bis heute: die ersten elf Jahre der Network-Karriere

Die Network-Karriere hat bereits so einiges erlebt. In ihrem Geburtsjahr 2004 hat sie den Eintritt von Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn sowie Republik Zypern in die Europäische Union miterlebt, genauso wie die Gründung und den rasanten Aufstieg von Facebook. Auch einen weiteren der heute größten Social-Media-Kanäle, Youtube im Jahr 2005, hat sie von Beginn an redaktionell begleitet.

Sie hat die Einführung des iPhones im Jahr 2007 und die damit verbundenen wunderbaren Veränderungen, die das Smartphone mit sich brachte, gemeinsam mit uns verfolgt. Genau so wie wir hat sie 2008 den ersten schwarzen Präsidenten der USA, 2009 die Finanzkrise und den NSA-Skandal im Jahre 2013 mit Spannung betrachtet.

Was sind das nicht für spannende Entwicklungen, die sie bereits im Säuglingsalter erleben und begleiten durfte? Gerade für unser Geschäft waren und sind Smartphone, Tablet sowie Facebook & Co. heute kaum noch wegzudenken. Oder kann sich heute noch jemand vorstellen, sich zwischen zwei Kundenterminen eine Telefonzelle in Hintertupfingen zu suchen?

Wenden wir uns nun weg von den globalen Veränderungen, hin zu den Entwicklungen der letzten elf Jahre in unserem Geschäft, dem direkten Vertrieb. Die Umsätze im Direktvertrieb haben sich verdoppelt. Unser Geschäft ist salonfähig geworden und sogar Investoren der Hochfinanz an der Wall Street in New York investieren heute in Direktvertriebs- und MLM-Systeme. Dank der Leserinnen und Leser können wir nicht zuletzt auch auf Kundenseite starke Anstiege erkennen. Bereits im Jahre 2004

kaufte jeder zehnte Deutsche im Direktvertrieb ein. Eine der sicherlich größten Entwicklungen, die die Network-Karriere begleitet hat, ist sicherlich der Aufstieg der Online-Absatzwege. So verschmelzen Online- und Offline-Shopping, Multi Channel-Vertriebsstrategien greifen um sich und entwickeln sich zu sehr komplexen, neuen Vertriebssystemen.

Trends: deine kommenden elf Jahre

Der Hyperwettbewerb wird noch stärker um sich greifen. Das bedeutet, dass es einen Wettbewerb nach dem Motto: Jeder gegen jeden, in dem die Schwachen untergehen, geben könnte. Dieser entsteht durch die fortschreitende Globalisierung und die Demokratisierung von Informationen und Daten. Prominente Beispiele dafür sind der NSA-Skandal oder die Veröffentlichungen durch Wikileaks und den Whistleblower Edward Snowden.

Die Geschwindigkeit, mit der wir uns bewegen, nimmt ebenfalls enorm an Fahrt auf. Im Handel wird bereits von einem Strukturwandel, also einer kompletten Veränderung des Geschäftes, gesprochen, der in naher Zukunft stattfinden soll. Der Trend, mit dem wir vorwärts kommen werden und der für unser Geschäft wie geschaffen ist, ist Vertrauen. Generell nimmt das Vertrauen in der Gesellschaft, in Firmen und Konzernen ab. Vertrauen können Sie nirgendwo sonst so gut aufbauen wie im Direktvertrieb. Zum einen durch Ihre Persönlichkeit und zum anderen durch ein tiefes Verständnis Ihres Geschäftes.

Blut, Schweiß und Tränen

Für viele wichtige Charaktere in „Star Wars“ ist Yoda ein inspirierender Ratgeber und Lehrer. Lassen Sie die Network-Karriere, wie Yoda für unsere Filmhelden, auch in den nächsten elf Jahren Ihre Quelle für Infor-

mation und Inspiration sein. Auch Sie befinden sich im Moment auf dem Weg, ein Yoda, ein Experte, zu werden. Jedoch gilt es, dabei ein Gesetz zu befolgen: die 10.000-Stunden-Regel. Dies ist kein neues Gesetz für persönlichen Erfolg, jedoch wird diese Regel von einer Vielzahl selbsternannter Experten geflissentlich ignoriert, was regelmäßig in schrägen Videos auf Youtube endet.

Was wir brauchen, um vorwärts zu kommen, ist Zeit, wobei in vielen, vielleicht den meisten, Fällen die Ergebnisse in einem direkten Verhältnis zum Zeitaufwand unserer Bemühungen stehen. Eine doppelte Zeitspanne hätte uns also oft doppelt so weit auf dem Weg unseres Erfolges vorangebracht. Einem Team von Wissenschaftlern ist es gelungen, dieses Verhältnis zu entschlüsseln. Das Ergebnis davon ist die 10.000-Stunden-Regel: Egal ob als Musiker, Sportler oder Geschäftsmann – hinter jedem Erfolg stehen zu einem Großteil Blut, Schweiß und Tränen. Der Psychologe Anders Ericsson fand folgendes heraus, als er Anfang der 1990er-Jahre die Lebensläufe von Studenten einer Musikakademie verglich: Die besten Studenten des Jahrgangs hatten schon seit frühester Kindheit regelmäßig mehr Stunden mit Üben verbracht als ihre mittelmäßigen Kommilitonen. Daniel Levitin, Neurologe an der McGill-Universität in Montreal, bezieht dieses Prinzip auch auf das menschliche Gehirn: „Es scheint, dass das Gehirn so lange braucht, um alles, was notwendig ist, um wahre Meisterhaftigkeit zu erlangen, zu assimilieren.“

Für manch einen ist es kein Problem im Direktvertrieb laufen zu lernen, wohl aber seine Beine dann auch tatsächlich zu nutzen. Weiter zu gehen, persönlich zu wachsen und aus Fehlern zu lernen, also echte Nehmer-Qualitäten zu beweisen, das ist die wahre Kunst auf dem Weg zu einem echten Experten und zu einem erfolgreichen Geschäftsmann. Die Network-Karriere hat 96.000 Stunden harte Arbeit investiert. Gemäß der 10.000-Stunden-Regel sind nur noch 4.000 Stunden notwendig, um als meisterhafter Experte zu gelten. Aber das hat die Network-Karriere schon lange geschafft. Sie wird dies auch die nächsten elf Jahre tun und wird weiterhin Exzellenz, Meisterhaftigkeit und Wissen neuesten Standes vermitteln. Ich freue mich, von der Network-Karriere auch die nächsten elf Jahre zu profitieren. Mein Dank gilt dabei Bernd Seitz für seine Vorbildfunktion und sein unternehmerisches Schaffen.