



Network Marketing ist eine Lebenseinstellung

Audrey Goebel und Dr. Sven Goebel sind seit über 10 Jahren erfolgreiche Vertriebspartner bei Unicity. Im Interview erfahren wir wie sie es geschafft haben dort zu sein, wo sie heute sind und welche wichtige Rolle hier die Familie spielt.



Sven, Du bist seit fast 20 Jahren im Network Marketing. Du bist ins Network eingestiegen zu einer Zeit, als Du noch studiert hast. Warum hast Du Dich für Network Marketing entschieden?

Dr. Sven Goebel: Ich habe damals etwas Wissenschaftliches studiert, und zwar Chemie an der TH in Darmstadt. Die Wahl meines Studiums hatte ich nicht nach meinem Herzenswunsch getroffen. Eigentlich wollte ich Zahnmedizin studieren, weil es ein interessanter Beruf ist, eine gute Reputation mit sich bringt, man, damit viel Geld verdienen kann und weil man mit seinen Händen etwas gestaltet – ich bin gerne kreativ und handwerklich tätig. Es wäre ein Beruf gewesen, der mir Spaß gemacht hätte. Dann hatte ich aber kein Einser-Abitur, was nötig gewesen wäre, um einen Studienplatz zu erhalten. Dann sagten mir meine Eltern, mach doch Chemie, du hattest Chemie-Leistungskurs in der Schule gehabt. Ich habe es dann so gemacht und bin im ersten Semester mit erst mal durch einige Prüfungen gefallen, was ich so nicht gewohnt war. Da hat's nach meinem Ehrgeiz gegriffen. Ich habe gesagt, das passiert mir nicht wieder und dann habe ich das durchgezogen. Dann hab ich ein 2er (Note:2) Vordiplom gemacht, ein Einser-Diplom (Note:1) und auch mit Note Eins promoviert. Alles vom Feinsten aber das Herz war nicht dabei. Ich hatte zu dieser Zeit einen Kollegen, der im Studium nicht so gut war, nicht promoviert hat und von der Uni gegangen ist. Er hat dann seine eigene Firma gegründet. Er hatte zwei Jahre später sehr großen Erfolg, er war

selbständig, ist damals einen dicken BMW gefahren, wohnte in einer schönen Wohnung und ich war immer noch in meinem Promotionsstudium drin. Ich dachte: Moment mal. Er hat das, was du anstrebst und du bist aber der mit den guten Noten. Was ist das für eine Richtung? Da bekam ich zum ersten Mal Zweifel. In einem der Bücher, die ich las, war ein Zitat von Bill Gates, der sagte, dass diejenigen mit guten Abschlüssen stets für die arbeiten, die von der Uni abgehen. Da war der Punkt erreicht, wo ich mir überlegt hatte: Auf welcher Seite möchtest du überhaupt sein? Ich habe mich dann für die spannende Seite entschieden, für die unsichere Seite, für die Seite ohne Raster, für die Seite ohne Vorgaben, so wie die Eltern sich von einem wünschen, dass man seine Karriere macht. Und die Frage war nun: Wie könnte ich das machen? Wie habe ich eine Chance auch in diese Selbstständigkeit einzusteigen? Das war der Zeitpunkt, wo man mir Network Marketing vorgestellt hat. Ich bin 1992 auf eine Veranstaltung eingeladen worden, in ein Hotel mit klassischer Geschäftspräsentation. Da hat es bei mir Klick gemacht. Da habe ich die ganzen unterschiedlichen Menschen gesehen mit dem Glitzern in den Augen, mit der Spannung, mit dem Spaß. Es war für mich eine völlig neue Welt, aber es war für mich der Einstieg. Etwas später habe ich dann einen der Top-Führungskräfte der Branche kennengelernt. Er hat mich dann noch einmal motiviert weiter Gas zu geben. Da war ich mit dem Virus infiziert und das hat bis heute angehalten.

Du bist jetzt seit zehn Jahren bei





Unicity. Was hat Dich damals dazu veranlasst, bei Unicity zu starten?

Dr. Sven Goebel: Was mich dazu bewegt hat bei Unicity zu starten waren ganz klar die Themen „Verbrauchsprodukte“ und „Wellness und Gesundheit“. Nachdem ich schon eine zehnjährige Erfahrung in der Branche gesammelt hatte, war es für mich klar, dass ich, wenn ich noch einmal im Network Marketing richtig durchstarten und Erfolg haben möchte, auf der einen Seite eine Firma haben wollte die Bestand hat. Unicity geht zurück auf eine Firma aus dem Jahr 1903, eine Fusion aus der dann Unicity entstanden ist, erfolgreiches Management, eine Firma, die gelernt hat mit Schmerzen, mit Höhen und Tiefen umzugehen, eine Firma, die Bestand hat, die sich immer wieder gut aufgestellt hat. Das war für mich der richtige Partner. Die war das Erste, aber natürlich auch Produkte im Bereich Verbrauch. Ich möchte keine Nicht-Verbrauchsprodukte mit Garantie anbieten, bei denen ich dann vielleicht sogar noch irgendwelche Regressgeschichten habe. Ich möchte Produkte anbieten, bei denen man den Beutel aufreißt und wenn der leer ist, einen neuen kauft, wenn man das Produkt noch einmal möchte. Bestandsgeschäft war das eine, das hatte ich verstanden. Schnell bewegliche Consumer Produkte, die funktionieren. Da hat mich das Thema Wissenschaft und Background der Firma beeindruckt. Das war ein weiterer Punkt. Dann noch ein paar andere Parameter: Der Marketingplan hat mir zugesagt. Die Menschen haben mir zugesagt. Ein ganz wichtiges Kriterium! Ich habe eigentlich

darauf geachtet bei jedem Network Unternehmen, in dem ich gestartet bin. Das waren nicht so viel in zwanzig Jahren. Dies ist jetzt erst das Dritte, in dem ich gestartet bin oder durchgestartet bin. Ich bin also jemand, der gerne langfristig bei einem Unternehmen dabei ist, solange sie eben wollen oder solange es das Unternehmen gibt. Da hatte ich auch schon mal nicht so viel Glück. Aber mit Unicity scheine ich beides zu haben. Da haben wir beide viel Glück miteinander, da wird es in eine langfristige Zukunft gehen. Wenn man sich dies alles anschaut, waren es die Punkte, die mich motiviert haben bei Unicity zu starten.

Da haben die Parameter alle gestimmt. Das ist nicht ein Parameter, es sind viele, die zusammen passen müssen. Wenn man die Messlatte anlegt nach den Parametern, die ich anlege, nach zehn Jahren damals oder heute nach zwanzig Jahren noch mehr, dann würden viele Unternehmen durch das Raster fallen. Da bleiben nicht viele übrig. Sind wir die Einzigen? Nein, sicherlich nicht. Es gibt tolle junge Unternehmen am Markt. Aber Unicity ist da perfekt für mich aufgestellt und passt wie ein Handschuh.

Du bist einer der erfolgreichsten Networker in Europa. Welche Arbeitsweisen nutzt Du? Gibt es da Geheimnisse? Oder ist es der Fleiß? Wie ist das Rezept?

Dr. Sven Goebel: Ein Networker, ein Profi, der seine Arbeitsweise für sich behält, hat das Geschäft noch nicht verstanden. Ich glaube, dass wir alle bestrebt sind, wenn wir einen Weg, bzw. ein System gefunden haben, dieses nicht für uns zu behalten, sondern den Weg weiter zu gehen und mit anderen zu teilen, damit die dies auch tun. Denn man kann im Network Marketing nicht alleine erfolgreich werden.

Wenn Du mich nach meiner Arbeitsweise fragst, muss ich ganz klar sagen: Ich bin jemand, der sehr viel Raum lässt, gleichzeitig aber viel werthaltiges anbietet. Ich bin keiner unter den Führungskräften, die Duplikation als solches verstehen, dass



man sagt, jeder macht dasselbe. Das funktioniert nicht, das ist auch nicht so, denn wir laufen weder im Gleichschritt noch tragen wir Uniform noch ist Duplikation so zu verstehen, obwohl es in der Branche oft so verstanden wird. Ich bin jemand, der sehr viel mit den Menschen arbeitet und dessen Ziel es ist, eine große Orga aufzubauen, indem er viele starke und unabhängige Führungskräfte hervorbringt. Im Network Marketing geht es darum, Menschen zu starken Leaders aufzubauen und nicht darum, Massen zu mobilisieren. Dies geht natürlich nur, wenn die Menschen auch mitmachen. Natürlich verfügen wir nach all den Jahren auch über ein erfolgserprobtes Geschäftssystem. Ich darf mit Stolz behaupten, dass es sicherlich zu einem der ausgeklügelteren der Branche zählt. Es arbeitet mit einer Transparenz und Klarheit, wo keine Fragen mehr offen bleiben. Herzstück des Systems ist die Synergie zwischen geschäftlichem Wachstum und persönlichem Wachstum. Da gibt es ganz klare Gesetzmäßigkeiten, die man kennen muss, um in dieser Branche langfristig erfolgreich zu sein. Wir haben diese basierend auf unserer jahrelangen Erfahrung herausgearbeitet und das System bis heute annähernd perfektioniert. Eine Übersicht wie das ganze funktioniert gibt es hier: <http://blueoceanbbs.wordpress.com/kisskashtutorialde/>.

Ich kann allerdings auch mit dem noch so perfekten System keinem aufoktruieren, dass er eine Führungskraft werden soll. Sondern ich muss ihn inspirieren können, ich muss sein Potenzial erkennen und ihm dies auch aufzeigen können. Dabei hilft unser System. Er muss dann Vertrauen, Disziplin, Verantwortung mit sich bringen. Er muss eine klare Entscheidung treffen. Und dann kann ich ihn in einem weit gesteckten Rahmen zeigen, wie er sich bewegen muss, damit er dort hinkommt. Wenn Menschen sich entwickeln sollen – also wachsen, darf der Raum, den man ihnen lässt, keinesfalls zu eng sein! Hier machen viele Führungskräfte oft entscheidende Fehler.

Das ist letztendlich auch mein Erfolgsrezept, wie ich mir persönlich Freiheit erarbeite. Es gibt viele Führungskräfte, die haben eine riesen Organisation. Aber lass die mal vier Wochen in Urlaub gehen, dann kracht der Umsatz um die Hälfte zusammen. Ich sage heute: In meinem Geschäft ist es so, dass



langjährige Führungskräfte genauso gut, manchmal sogar besser ohne mich klar kommen. Sie haben es von der Pike auf gelernt, inspiriert davon, das Leben anderer Menschen zu verbessern. Das ist gut so. Ich will das so. Mir hat mal einer gesagt, wohl nur halb im Ernst: Wenn Du im Network top erfolgreich werden willst, musst Du Menschen suchen, die schneller sind als Du, die besser sind als Du, intelligenter sind als Du und so weiter. Ich strebe immer danach, Menschen zu finden, von denen ich noch was lernen kann. Mit denen arbeite ich dann gerne, denn das ist ein schönes Geben und Nehmen und man kann so eine sehr,

sehr starke Organisation aufbauen. Ich verstehe im Endeffekt unter Network Marketing, wenn du es dann mal geschafft hast, Freiheit. Die haben wir uns in meiner Familie dank dieses Geschäftes zu einem großen Teil bereits erarbeitet.

Den Zweiten Teil der Trilogie lesen Sie in der nächsten Ausgabe





Network Marketing ist eine Lebenseinstellung

Teil 2

Audrey Goebel und Dr. Sven Goebel sind seit über 10 Jahren erfolgreiche Vertriebspartner bei Unicity. Im Interview erfahren wir wie sie es geschafft haben dort zu sein, wo sie heute sind und welche wichtige Rolle hier die Familie spielt.

Du bist ein Mensch, der sehr gerne international arbeitest. Du hast viele Strukturen in verschiedenen Ländern. Wie differenziert ist das Geschäft in anderen Ländern im Vergleich zum deutschen Markt?

Dr. Sven Goebel: Du kennst ja den Spruch: Andere Länder, andere Sitten. Das ist im Network Marketing nicht anders. Lass mich Dir erst mal erklären, warum ich so gerne international arbeite und dann kann ich ein paar Unterschiede aufzeigen, wobei die nicht so relevant sind, denn irgendwann kommen die beim Menschen an und da sind sie eh alle Individuen. Es ist gar nicht so 'ne Ländergeschichte. Ich kann Dir ein gutes Beispiel erzählen. Ich selber habe mich entschieden international zu arbeiten, weil mir Freiheit sehr wichtig ist. Und Reisen hat etwas mit Freiheit zu tun, zu sagen ich steige in den Flieger und fliege dahin oder steige in den Flieger und fliege dorthin. Ich kann mein Geschäft aufbauen, wo ich

möchte. Das ist ein Punkt. Der zweite Punkt ist: Ich arbeite viel lieber noch im englischsprachigen Bereich als im deutschsprachigen Bereich. Ich liebe es englisch zu sprechen, ich liebe es englisch zu trainieren, ich liebe es mich englisch zu verständigen. Ich gehe einfach gerne ins weiter entfernte Ausland. Warum ist das so? Ja, weil ich hier in den deutschsprachigen Märkten groß geworden bin, das ist mein Zuhause, das ist nicht mehr so spannend. Es hat mit den Menschen nichts zu tun, es ist einfach die Spannung, Neues kennenzulernen. Bei mir geht der Herzschlag nach oben, wenn ich im Flieger sitze und über den Teich fliege und da irgendwie Business mache. Das wollte ich, Network bietet mir das und deshalb mache ich es gerne.

Punkt drei: Andere Kulturen kennen zu lernen, auf andere Kulturen zu treffen ist ne tolle Herausforderung.

Punkt vier: Natürlich muss man ganz klar sagen, ein weltweit

aufgestelltes Geschäft hat seinen Reiz, was man niemals in den ersten drei bis fünf Jahren aufbaut, da musst du schon mal acht bis zehn Jahre in einem Network sein und eine gute Homebase haben, um zu sagen, „Ich baue jetzt global auf“. Du kannst nicht sagen, ich steige jetzt im Network Marketing ein und baue mir eben mal in jedem Land einen Leader auf. Das hat noch nie funktioniert. Ich konnte mir nach ein paar Jahren erlauben zu sagen: „Meine Führungskräfte in Europa - die sind gut, die sind toll, die sind spitze und ich kann jetzt mal weiter weg arbeiten“. Das hat mich auch gereizt. Momentan ist mein Lieblingsbeispiel der indische Markt. Wir reden hier von 1,3 Milliarden Menschen. Ich bin mit internationalen Diamonds auf Städtetour gegangen. Was interessant zu sehen war, war, dass die neuen Partner in Indien von uns Leadern, Trainings haben wollten. Das waren dann meine amerikanischen Kollegen und asiatischen Kollegen auf der Bühne und haben ihre Sachen trainiert. Ich war, Gott sei Dank, an diesem Tag der letzte Sprecher. Ich konnte so ein bisschen den Saal fühlen. Ich habe mir auch vorher dieses Indien angeschaut. Ich habe gesehen, wie sie Auto fahren, wie sie auf der Straße stehen und miteinander reden. Überall in Indien auf der Straße sind Menschen. Dieses Land ist komplett überbevölkert. Es ist eine hohe Menschendichte da. Und irgendwie funktioniert's. Kein Europäer, kein Amerikaner würde den Straßenverkehr mit dem Auto überleben. Die schaffen es irgendwie. Gibt's Regeln? Nein! Das Ganze funktioniert – ich will mal sagen – fast lymbisch. Das lymbische Hirn, das „animal brain“, das ist es, was da viel besser funktioniert als bei uns, ganz basic. Die arbeiten nicht mit den ganzen Regeln, mit den ganzen Guidelines, die uns eigentlich so die Gefühle verlernten. Also sehr intuitiv läuft dort das Geschäft. In Indien musst du ganz anders angreifen als bei uns. Als meine Kollegen dieses Training gemacht haben, da sind die in eine Richtung gedriftet, bei der ich gesagt habe: Moment mal, ich habe das Bedürfnis, denen etwas ganz anderes zu sagen. Als ich dran war, habe ich das, was ich vorbereitet hatte, komplett über Bord geworfen. Ich habe gesagt: Wisst Ihr, wenn Ihr in diesem Geschäft erfolgreich werden wollt, dann macht es so, wie Ihr Euer Leben bestreitet. Macht das Network so, wie Ihr Auto fährt und unterhältet Euch mit Leuten weiter auf der Straße, einfach mit jedem ganz locker unterhalten. Zeigt ihnen unsere Produkte. Nehmt es in Euer Leben auf. Fangt nicht an strukturiert zu sein. Fangt nicht an Krawatten zu tragen und pünktlich zu kommen. Kein Inder kommt pünktlich. Du hast mit denen um 11 Uhr einen Termin und die kommen um 13 Uhr; das ist OK, das gehört bei denen dazu. Ich glaube es ist wichtig, wenn du international erfolgreich werden willst, dass du die Märkte, die Länder und die Menschen erst mal liest und verstehst. Dann kannst du ihnen auf sie angepasst zeigen, wie dein Geschäft da reingeflanscht werden kann. Und dann wird etwas ganz Tolles passieren. Wenn die Menschen spüren, dass du ihre Art respektierst, dass du von ihnen lernen willst, und obwohl du eigentlich die Führungskraft bist, dass dann anpasst und bereit bist das mit einzubringen, dann sind sie dir dankbar, dann sind sie loyal, dann erkennen sie dich als Führungskraft an, dann folgen sie dir. Und dann hast du auch den Erfolg, den du möchtest. Das habe ich gelernt und das ist das, was mir so viel Spaß macht. Ich gehe selber als Schwamm in einen Markt rein. Ich sauge alles auf. Ich versuche mir anzuschauen, wie könnte das hier funktionieren. Und dann modelliere ich mein Geschäft passend dort rein in Zusammenarbeit mit den Menschen vor Ort. Das kann was ganz anderes sein als das, was ich hier mache. Damit bin ich in den letzten Jahren sehr, sehr gut gefahren und das spiegelt sich auch in meinen globalen Geschäftszahlen wider. Das ist eine tolle Sache. Und dies war auch

mein Ziel, vom ersten Tag an, als ich bei Unicity eingestiegen bin. Ich habe das Ziel gehabt – und das weiß auch jeder, der mich besser kennt - global aufzubauen. Klar musste ich ein paar Jahre lang meinen Heimatmarkt mit aufbauen, aber mein Ziel war immer ein globales Geschäft mit Reisen, mit Freiheit, mit allem Pipapo. Und das scheint mir im Moment ganz gut zu gelingen. Ich habe da noch einige Eisen im Feuer, wo Ihr in den nächsten 12 bis 18 Monaten noch viel davon hören werdet.

Ihr steht jetzt kurz vor der Global Convention in Korea. Wie wird es da werden?

Dr. Sven Goebel: Ich bin mir sicher, dass es sehr, sehr spannend wird. Wir haben die Global Convention alle zwei Jahre und das ist eine gute Frequenz. Jedes Land bereitet sich darauf vor. Jedes Land legt Incentive-Programme auf. Jedes Land schreibt Reisen dafür aus. Es gibt monetäre Incentives. Also die Märkte bereiten sich komplett auf dieses Event vor, sodass dann möglichst viele Leute hinkommen. Also es wird voll. Wir hatten vor vier Jahren in Korea, als der Markt noch nicht so explodiert war, schon fünf- bis sechstausend Leute auf diesem Event. Wir hatten vor zwei Jahren in Bangkok dreißigtausend Menschen. Und wir erwarten diesmal wieder einige zehntausend Menschen in Korea. Es werden Menschen geehrt werden, neue Crown-Diamonds, Menschen in den höchsten Positionen, die einen Millionen-Dollar-Award-Scheck kriegen. Es werden neue Triple-Diamonds kommen. Es werden neue Diamonds kommen. Es wird ein Red-Carpet Event geben. Es werden zwei spektakuläre Tage sein. Dieses Event ist das Highlight des Geschäfts. Es feiern auch alle entsprechend. Es hat sich jetzt so manifestiert, dass es für jeden Teil der Kultur ist. Es ist schon fast Pflicht für jeden, dort zu sein und wir möchten auch jeden mit dorthin nehmen. Ich merke auch, dass das Geschäft unheimlich anzieht im Hinblick auf dieses Event. Die Leute wollen da hin!

Ihr lebt in der Schweiz. Ist die Schweiz Euer Traumland? Oder gibt es ein Land, von dem Ihr sagen würdet, da würde ich auch gerne noch mal meine Zelte aufschlagen?

Audrey Goebel: Das gibt es schon, aber die Schweiz ist schon traumhaft zum Leben. Es ist alles ein bisschen entspannter und ruhiger. Manchmal hat man den Eindruck, hier sei die Zeit stehen geblieben. Die Menschen sind viel offener. Wir lieben die Lebensqualität, die Berge, das Skifahren. Für uns ist die Schweiz absolut fünf Sterne Lebensqualität.

Bedeutet dies - Lifestyle, das ganze Drumherum, die ganzen Lebensumstände, dass man leben kann, wo man möchte und arbeiten kann, wo man möchte - auch Gründe sind im Network Marketing zu starten?

Dr. Sven Goebel: Ja nur! Das ist eigentlich im Endergebnis der Traum eines jeden, dass genau diese Sachen wahr werden. Nur das passiert natürlich nicht von Anfang an. Du musst dich natürlich ein paar Jahre frei arbeiten, um die machen zu können. Du brauchst die ganzen Parameter. Du musst dich durchbeißen. Du musst durch die harten Zeiten gehen. Da lebst du noch nicht, wo du willst, und vielleicht auch nicht, wie du willst. Du musst das richtige Unternehmen haben, das dir solange eine Plattform gibt, damit du zu dem Erfolg kommst, so wie es in unserem Fall mit Unicity ist. Und wenn du dann irgendwann den Erfolg und die höchsten Positionen des Marketingplans erreicht hast, dann bedeutet die Freiheit im Network Marketing alles. Dann kannst du wirklich



leben, wo du willst. Dann kannst du leben, wie du willst. Dann kannst du Dinge tun, die du willst. Du bist frei. Und das hat nicht nur mit dem Geld zu tun. Nach dem Geld, nach dem Cash-Flow, der mit den Schecks kommt, kommen da noch ganz andere Stufen, wenn du erst mal die Freiheit hast, deine finanzielle Unabhängigkeit zu genießen. Das ist der einzige Beruf, den ich kenne, wo du viel Geld verdienen kannst und diese Unabhängigkeit und Freiheit hast. Geld verdienen viele. Die Vorstände mit ihren siebenstelligen Jahresgehältern sind die frei? Sehen die ihre Kinder jeden Tag, arbeiten die von zu Hause aus, liegen die mittags in der Badehose auf der Terrasse rum und verdienen sie trotzdem Geld? Das ist Freiheit.

Wie wichtig ist es, mit der Familie im Team zu arbeiten?

Audrey Goebel: Super wichtig, ohne das geht gar nix. Zum einem gibt man sich gegenseitig Kraft. Er schöpft die Kraft aus mir, ich schöpfe die Kraft aus ihm. Und nur wenn das Verständnis auch da ist für Network Marketing, für das, was er tagtäglich tut, wenn die

Leidenschaft da ist, beidseitig, dann kannst du auch erfolgreich sein. Was ich besonders schätze ist, dass die Kinder involviert sind. Sie sind fast auf jedem Event dabei, wenn es denn irgendwie möglich ist. Sie waren schon in den USA und in Asien dabei.

Dr. Sven Goebel: Network Marketing ist mehr als ein Job. Network Marketing ist eine Lebenseinstellung und eine Lebensschule. Wenn die Partner diese Einstellung nicht teilen und leben das Geschäft nicht innerhalb ihrer Partnerschaft, das geht nicht. Es greift viel tiefer, als dass man seinen Job macht und sonst lebt man einfach weiter. Es beeinflusst einen auch in der Freizeit, 24/7. Es beeinflusst das ganze Leben. Man muss viel bereden, man muss sich austauschen. Da eine Grundvoraussetzung für Erfolg im Network Marketing persönliches Wachstum ist, ist es immer schlimm, wenn einer den Weg geht, sich weiterentwickelt und wächst, aber der andere es als Job sieht, sich nicht weiter dafür interessiert und da bleibt, wo er ist. Das belastet die Beziehung und sie wird scheitern oder der eine wird heruntergezogen und lässt das Geschäft scheitern. Ich bin heute der Meinung, in einer festen Partnerschaft funktioniert Network Marketing nur, wenn beide voll dahinter stehen und beide zusammenarbeiten. Das heißt nicht, dass beide das gleiche machen müssen. Ich meine, Audrey geht zum Beispiel nicht gerne auf die Bühne. Sie will keine Trainings machen. Aber sie spricht gerne im Eins zu Eins Gespräch mit den Leuten. Und sie macht, was für mich ganz, ganz wichtig ist die komplette Backup-Arbeit, die ganzen Zahlen, die Abrechnung, die ganze Buchhaltung, die ganzen Steuerberatersachen. Darüber hinaus ist sie eine Top Designerin und für den kompletten Look von allem, was wir als internationale Uplines lancieren, verantwortlich. Das ist der fast wichtigere Teil, ohne den ich gar nicht performen könnte. Aber sie



Network Marketing ist eine Lebenseinstellung

Teil 3

Audrey Goebel und Dr. Sven Goebel sind seit über 10 Jahren erfolgreiche Vertriebspartner bei Unicity. Im Interview erfahren wir wie sie es geschafft haben dort zu sein, wo sie heute sind und welche wichtige Rolle hier die Familie spielt.

Wenn jemand bei Euch einsteigt, der noch nie im Network Marketing war, der keine Ahnung hat, wie arbeitet Ihr mit diesen Menschen?

Dr. Sven Goebel: Wenn ich heute jemanden ins Geschäft hole, der noch nie Network Marketing gemacht hat, dann muss derjenige dennoch gewisse Voraussetzungen mitbringen. Die Voraussetzungen sind, dass er weiß, was Erfolg bedeutet, dass er mit Menschen umgehen kann, dass er geschäftliche Erfolge bereits vorzuweisen hat, dass er ein guter Typ ist, dass er brennt, für das, was er tut. Ich arbeite nicht gerne mit Leuten, die aus dem letzten Loch pfeifen, die kommen und denken, ich könnte ihnen jetzt das Leben retten, das sie sich durch etwas anderes, womit ich nichts zu tun habe, versaut haben. Das kann ich nicht – ich bin ja nicht Jesus. Ich muss mir, genau wie jeder andere, genau aussuchen, wen ich in mein Team lasse, mit wem ich persönlich arbeite. Was viele ja verstehen ist: Zeit ist Geld. Aber sie können es nicht umsetzen, weil wenn ich heute im Network Marketing in jemanden Zeit investiere, möchte ich mittelfristig eine Rendite haben. Es muss sich rentieren, es muss was zurück kommen. Ich glaube, dass ich heute ebenso wie ich mir genau anschau, worin ich mein Geld investiere, anschau, in wen ich meine Zeit investiere. Das heißt, wenn ich mit jemandem starte, bedeutet das, das ist jemand, mit dem ich etwas anfangen kann, mit dem ich auf hohem Niveau zusammenarbeiten kann. Und da das jemand ist, der gewisse Voraussetzungen mitbringt, wird das jemand sein, auf den ich das Geschäft anpasse. Welche bestehenden Netzwerke hat er? Wie können wir diese nutzen? Ich schaue mir an, wie kommt er, wenn er noch nie im Network war, an zukünftige Führungskräfte ran. Vielleicht kennt er sogar welche aus der Branche. Wir schauen uns an, wie wir uns zeitlich miteinander arrangieren. Vielleicht hat er noch ein erfolgreiches Geschäft und er startet als Nebenberufler. Die wichtigste

Voraussetzung allerdings ist, dass er bereit ist, unserem System zu folgen. Ohne diese Bereitschaft startet in unserer Frontline niemand, denn wir coachen niemanden mehr einfach so ins Blaue hinein. Wir haben Erfolg messbar gemacht und davon möchten wir auch nicht mehr abschweifen.

Audrey Goebel: Aber was auch interessant ist, man entwickelt sich dahin, deutlich zielorientierter und strukturierter zu arbeiten. Du hast auch mal begonnen im Eins zu Eins oder hast die Leute auf der Straße angequatscht. Im Network Marketing ist die persönliche Entwicklung über die Jahre das, was am stärksten ausgeprägt ist. Du lernst viel, und irgendwann hast du diese Ausstrahlung und ziehst genau diese interessanten Menschen an, die dann bereits auf deinem Level sind und denen du eben nicht mehr beibringen musst, wie sie zu telefonieren haben. Die sehen was wir bieten und legen los, weil sie der Vision folgen. Und daran wollen sie teilhaben. Die Erfahrung, die wir in der vergangenen Zeit gemacht haben, ist, dass wir oft solche interessanten Menschen z. B. im Urlaub kennengelernt haben. So hat sich z. B. im Gespräch ergeben, dass wir gefragt wurden, ihr seht so toll aus, wie macht ihr das? Und was macht ihr? Als sie dann noch unser Alter gehört haben, sind sie bald umgefallen. Wir achten sehr auf uns und das ist inzwischen unser Kapital. Wir ziehen Menschen an weil das, was wir tun, attraktiv ist. Dann sind wir schon im Gespräch drin und alles andere ergibt sich irgendwie.

Dr. Sven Goebel: Wir reden natürlich jetzt hier gerade über Dinge, die für den „kleinen“ Networker nicht von Anfang an duplizierbar sind. Muss es auch nicht. Vielleicht ist es aber dennoch interessant und Motivation genug, dort auch mal hinzukommen. Die Menschen kommen heute zu uns und fragen, wie geht denn das? Ihr seid so viel



unterwegs, und damit meinen sie „frei“. Wir erzählen dann ein wenig aus unserem Leben. Und dann kommt, gib uns das Rezept. Und die wollen dann eigentlich schon starten. Es hat sich also umgedreht. Das kannst du nicht von Anfang an haben. Ich habe am Anfang – vor 20 Jahren – auch meine Flyer in Arztpraxen ausgelegt, weil ich es nicht besser wusste. Das gibt es heute dank unseres Systems natürlich so nicht mehr. Und persönlich brauche mir heute ums sponsern keine Gedanken mehr zu machen, weil ich weiß, es kommt irgendwann der nächste spannende Kandidat, in den wir dann wieder unsere Zeit investieren. Es ist von der Pflicht zur Kür geworden. Jeder hat die Möglichkeit diese Kür zu erreichen. Er muss den Traum leben, er muss daran glauben. Er hat immer noch die Hoffnung auch da oben anzukommen, diesen Traum muss er leben und dieser Vision muss er folgen, auch wenn es ein paar Jahre dauert.

Es ist doch so, ob du eine Lehre machst oder ob du studierst, du brauchst drei, vier, fünf Jahre bis du die Lehre durch hast, oder deinen Abschluss hast. Dann kommen die ersten Gesellenjahre oder du fängst mit einem Praktikum an und dann erst kommen die Jahre, in denen du wirklich Geld verdienen kannst. Viele Menschen denken immer noch, dass man im Network Marketing schon nach vier Wochen die richtig dicken Schecks verdienen kann. Das geht natürlich nicht.

Dr. Sven Goebel: Genau. Ich meine, es gibt viele Network Marketing Unternehmen, auch unseres, die haben ein Bonusprogramm, wo die Leute schon schön vierstellig starten können. Wir haben sehr viel Geld an die Basis gespült, um die Menschen schnell ins Verdienen zu bringen. Es sind diese magischen zwei-dreitausend Euro im Monat. Wenn man jemandem zeigen kann, wie er in den ersten vier bis sechs Wochen mal zwei-dreitausend mehr mit den Startboni, Fast-Start-Boni und was es da so gibt, verdienen kann, dann hilft das schon mal. Da schaut auch hier keiner weg. Aber zu erwarten, dass das dann so weitergeht und zu denken, dass man dann nach 90 Tagen drei- fünf- oder sechstausend monatlich hat, ist eine absolute Illusion. Dazu muss man schon eine starke Organisation aufbauen und das braucht Zeit. Ich sage heute: Wenn ich heute im Network Marketing beginne und an die Spitze will, muss ich einen Zehnjahresplan haben. Da reichen noch nicht mal fünf Jahre. Du kannst schon früher ganz gut ins Geld verdienen kommen. Aber dass du sagen kannst, dass du eine

Organisation hast, die auch weiter performt, wenn du mal nicht da bist oder ins Ausland gehst. Zur passenden Organisation: Stellt euch das folgende Szenario vor. Ich schicke euch für sechs Monate nach Australien an den Strand ohne Kontakt und Telefon. Wie würde euer Geschäft aussehen, wenn ihr zurückkommt? Wenn ihr euch diese Frage gut beantworten könnt, habt ihr eine passende Organisation. Wenn dann aber die Hälfte oder noch mehr weg ist, seid ihr noch lange nicht da, wo ihr sagen könnt, ihr habt ein passives Einkommen im Network Marketing. Dann seid ihr noch lange nicht durch.

Was möchtet Ihr unseren Lesern mit auf den Weg geben?

Dr. Sven Goebel: Ich möchte Euch und den Lesern einen Traum mit auf den Weg geben. Ich glaube, dass diese Branche in ihre Blütezeit überhaupt erst reinkommt. Die Branche ist, wenn man es weltweit sieht, ein Multi-Multi-Milliardengeschäft und wächst ungebrems, weil den Menschen Freiheit wichtig ist und weil es den Menschen ein gutes Tool bietet, diese Freiheit zu erlangen. Aber es ist kein einfaches Geschäft. Ich möchte Ihnen am Anfang gerne den Rat geben, dass Sie vertrauen sollen in das Network Marketing. Aber noch mehr sollen sie in sich vertrauen, dass sie Vertrauen haben in Ihr Tun, in die Branche, dass sie an ihrer Einstellung arbeiten, dass sie mit Kraft und Zuversicht die Dinge angehen, dass sie sich nicht durch Rückschläge demoralisieren lassen. Ich möchte sie ermuntern, dass sie sich ihren Traum wieder hervorholen, dass sie ihn bunter gestalten, dass sie ihn sich greifbar machen, und dass sie dann mit Disziplin und Kraft an die Arbeit gehen, den auch zu realisieren. Denn im Network Marketing ist wirklich alles möglich. Sie sollen sich mit den richtigen Menschen umgeben, das richtige Gedankengut aneignen, den richtigen Coaches und Mentoren folgen, die sie innerhalb eines erprobten Systems anleiten. Sie sollen aber niemanden kopieren. Sie sollen sich selber weiterentwickeln im vorgegebenen doch weit abgesteckten Rahmen, um unabhängige Führungskräfte zu werden.

Audrey Goebel: Ich denke, was auch ganz wichtig ist, ist die Offenheit dem Network gegenüber, es wirklich mal im Detail beleuchten. Welche Möglichkeiten gibt es? Was steckt wirklich dahinter? Ich glaube, dass die Menschen ganz offen sein sollten, sich auch mal die Erfolgsgeschichten und die Zahlen anschauen sollte, damit man keine Chance verpasst. #