



ERIC WORRE

GO PRO

Leseprobe

7 SCHRITTE ZUM
NETWORK MARKETING
EXPERTEN

Go Pro

7 Schritte zum Network Marketing Profi

©2013 Eric Worre, Network Marketing Pro™.

All rights reserved.

© 2014 der deutschen Ausgabe

Life Success Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten.

Herausgegeben von:

Life Success Media GmbH

6020 Innsbruck, Austria

Weder dieses Buch noch Teile oder Ausschnitte davon dürfen ohne schriftliche Genehmigung des Autors oder des Verlages mit irgendwelchen Mitteln reproduziert, vervielfältigt, veröffentlicht oder öffentlich vorgeführt werden, noch darf dieses Buch in elektronische oder mechanische Medien gespeichert oder in solche übertragen werden. Ausgenommen sind Rezensenten, die kurze Passagen von nicht mehr als insgesamt 250 Wörtern zitieren.

Gedruckt in der Europäischen Union

ISBN 978-3-902114-89-1

*Dieses Buch ist jedem im
Network Marketing
tätigen gewidmet.*

*Danke, dass du den Mut hast
deinen Träumen zu folgen.*

Inhaltsverzeichnis

Über Network Marketing Pro	5
Danksagung	7
Einleitung	9
Kapitel 1	
Network Marketing ist nicht perfekt ... nur BESSER.	15
Kapitel 2:	
Wenn du ins Network Marketing einsteigen willst, entscheide dich für Professionalität, entscheide dich für - Go Pro	35
Kapitel 3:	
Wie bei jedem Beruf wirst du ein paar Fertigkeiten lernen müssen	43
Kapitel 4:	
Fertigkeit #1 – Mögliche Kandidaten finden	47
Kapitel 5:	
Fertigkeit #2 – Mögliche Kandidaten einladen, dein Produkt oder Angebot zu verstehen	55
Kapitel 6:	
Fertigkeit #3 – Dein Produkt oder dein Angebot den Kandidaten vorstellen	85

Kapitel 7:

Fertigkeit #4 – Nachfassen bei deinen Kandidaten	95
---	----

Kapitel 8:

Fertigkeit #5 – Deinen Kandidaten helfen, Kunde oder Vertriebspartner zu werden	111
---	-----

Kapitel 9:

Fertigkeit #6 – Deinem neuen Vertriebspartner helfen, gut anzufangen	119
--	-----

Kapitel 10:

Fertigkeit #7 – Veranstaltungen fördern	129
--	-----

Kapitel 11:

Alles Wertvolle braucht Zeit	139
------------------------------	-----

Kapitel 12:

Es lohnt sich	153
Über den Autor	165

Über Network Marketing Pro

NetworkMarketingPro.com wurde im Jahr 2009 als FREIE Ressource geschaffen zur Schulung und Aufwertung des Network-Marketing-Berufs. Hunderte von kostenlosen Schulungsvideos, Interviews mit Millionen-Dollar-Verdienern und andere wertvolle Informationen finden sich auf <http://networkmarketingpro.com>.

Informationen zum Drucken einer personalisierten Ausgabe von Go Pro oder für Großaufträge, E-Mail an: info@mlm-training.com.

Kontakt mit Eric:

www.networkmarketingpro.com

www.facebook.com/NMPRO

www.twitter.com/EricWorre

Kontakt mit dem Verlag:

www.mlm-training.com

Danksagung

Ich bin kein Schriftsteller. Das möchte ich gleich zu Beginn sagen. Der Weg hin zu diesem Buch war sehr lang und kurvenreich. Tatsächlich habe ich es ein halbes Dutzend Mal versucht und sogar ein paar Ghostwriter angestellt, die dabei helfen sollten. Am Schluss klang es aber nie wirklich richtig, und so müsst ihr nun wohl damit vorlieb nehmen, es in meinem eigenen Worten angeboten zu bekommen.

Ich bin auch nicht der beste Networker. Es gibt Leute, die wesentlich besser sind als ich, auch wenn ich das hatte, was die meisten eine verdammt erfolgreiche Karriere nennen würden. Ich glaube, dass ich den Kniff raus habe festzustellen, was die supererfolgreichen Leute machen und das so zu vermitteln, dass es leicht verstanden werden kann.

Network Marketing hat seinen eigenen „Jargon“. Manche Firmen nennen ihre Leute Verkäufer oder Vertriebspartner, andere Teammitglieder, wieder andere sind Markenpartner, Verkaufsförderer oder Gesellschafter.

Ob der Name in unserem Geschäft nun Vertriebspartner oder einer der vielen anderen aus dem Jargon ist, soll beim Lesen dieses Buches nicht ablenken. Konzentrier dich auf das Konzept, nicht auf die Namen. Konzepte bleiben, während die Namen ständig wechseln.

Während wir uns gemeinsam auf den Weg machen, gibt es einige wichtige Menschen, denen ich danken möchte.

Meiner Frau Marina, Gott hat die Welt gesegnet an dem Tag, an dem du geboren wurdest und mich an dem Tag, an dem ich dich endlich gefunden habe!

Meinen Kindern Taylor, Alexandra, Daniela, Chandler und Domenic und meinem Enkel Ethan - ich bin so stolz auf euch alle. Ich zweifle nicht daran, dass ihr in dieser Welt etwas Großes leisten werdet.

Meinen Eltern und dem Rest meiner weiteren Familie; ich kann euch gar nicht genug danken für all die Liebe und Unterstützung in meinem ganzen Leben. Ich liebe meine Familie.

Den Tausenden von Freunden in aller Welt, die wirklich meine weitere Familie geworden sind. Ich habe sagen hören: „Freundschaft ist Reichtum“. Und das stimmt, glaube ich, und wegen euch bin ich ein reicher Mann.

Chad Porter, Network Marketing Pro würde ohne dich nicht funktionieren. Danke für all die harte Arbeit und allen Einsatz. Ich schätze dich sehr.

Melody Marler Forshee, danke, dass Sie meine Verlegerin sind und geholfen haben, dieses Buch auf die Reihe zu bringen. Ohne Sie hätte ich es nicht machen können.

Und der Network Marketing Branche, denn ihr habt damals im Jahr 1988 mein Leben gerettet. Ihr habt einen besseren Menschen aus mir gemacht, und dafür werde ich immer dankbar sein.

Einleitung

Ich erinnere mich an den Tag, an dem ich zum ersten Mal von Network Marketing hörte. Es war im Januar 1988. Ich war 23 Jahre alt und verkaufte Immobilien für eine kleine Firma, die meinem Vater und seinem Freund John Joyce gehörte.

Ich war frisch verheiratet und hatte einen kleinen Sohn. Ich war mit meinen Rechnungen im Verzug, und ich hatte Angst. Im Jahr davor hatte ich ungefähr 45.000 \$ an Immobilien-Provisionen verdient, so weit ganz ordentlich. Das Problem war, dass ich etwa 60.000 \$ ausgegeben und nichts gespart hatte für die Steuern, die in ein paar Monaten fällig sein würden.

Als John Joyce an meinen Schreibtisch kam und sagte: „Eric, ich glaube, ich habe etwas Neues für uns, um zusätzliches Geld zu verdienen“, sagte ich: „Erzähl mehr!“ Er fuhr fort und sagte, eine guter Freund von ihm wollte uns etwas zeigen und hätte uns zu sich nach Hause eingeladen. So stieg ich mit John und meinem Vater ins Auto und fuhr hin, gespannt was da kommt.

Als wir ankamen, führte er uns in sein Wohnzimmer, schob ein Band in seinen Videorekorder und drückte auf START. Ich saß da und schaute dieses verrückte Video an. Es wimmelte nur so von Häusern und Limousinen und Zeugnissen von Leuten, die praktisch über Nacht ein

Vermögen verdient hatten. Es war so übertrieben, dass ich einfach nicht glauben konnte, es wäre wahr und anfang, allen klar zu machen, dass ich es für eine schlechte Idee hielt und nicht interessiert sei. Meine natürlichen mentalen Filter konnten es nicht zulassen.

Dann passierte etwas Interessantes. John und mein Vater sagten: „Okay, das ist echt schlecht. Aber wir machen es trotzdem.“

Das traf mich HEFTIG, denn noch schlimmer als bankrott und verschuldet zu sein war für mich der Gedanke, dass diese beiden eine Menge Geld verdienen würden ohne mich! So änderte ich meine Haltung, zog meinen Vater zur Seite und fragte ihn, ob er mir etwas Geld leihen würde, damit ich mich anmelden könnte. Gott sei Dank sagte er ja, denn die Entscheidung, ein Network Marketing Vertriebspartner zu werden, hat mein Leben von Grund auf verändert.

Als ich anfang, behandelte ich mein Geschäft, wie die meisten es tun, das heißt, ich behandelte es nicht wirklich wie ein Geschäft. Ich fing an, machte ein paar Telefonanrufe und hoffte, meine Einstellung und Positionierung würden reichen, um ein paar Scheine einzustecken. Und zuerst klappte das auch! Ich verdiente WIRKLICH etwas Geld, es war sehr spannend, obwohl ich nun etwas verraten muss. In diesen ersten Monaten bestand meine ganze Strategie darin, schnell alle Kontakte meines Vaters abzutelefonieren, bevor er Zeit hatte, sie anzurufen. Ich dachte, wenn ich sie anrufe und ihnen sage, dass mein Vater und John Joyce dabei waren und sie dazu bewegen konnte, zu einem Treffen zu

kommen oder ein Video anzuschauen, und sie dann interessiert wären, dann würde mein Vater schon nicht darüber streiten, wem das zuzurechnen sei, schließlich war ich ja in seiner Organisation. Ich hatte bescheidenen Erfolg damit, aber, wie man sich vorstellen kann, nicht von langer Dauer.

Drei Monate, nachdem ich angefangen hatte, schwand mein Network Marketing Einkommen vollständig dahin. Und damit schwand meine positive Haltung ebenso vollständig. Ich begann, alles und jeden für meinen mangelnden Erfolg verantwortlich zu machen. Meine Leute über mir gaben mir nicht genug Unterstützung. Die Firma sorgte nicht für angemessene Schulung. Ich kannte nicht genug Leute. Niemand nahm mich ernst, weil ich so jung war. Ich machte das Produkt verantwortlich. Ich machte die Firma verantwortlich. Ich machte die Wirtschaft verantwortlich. Ich mache alle verantwortlich, außer mich selbst.

Aber ich hatte ein großes Problem. Die Welt verantwortlich zu machen, half mir nicht, meine Rechnungen zu bezahlen. Und ich war nach dem ersten Provisions-Scheck vom Immobilienhandel weggegangen. Es würde jetzt viel zu lange dauern, eine Immobilienvermittlung zu bekommen, und ich hatte keinen Hochschulabschluss, und so lag ein anständig bezahlter Job außer Reichweite. Die einzige Möglichkeit, irgendwie Liquidität zu schaffen war, zurück zum Network Marketing.

So nahm ich meine Beine unter die Arme und fing an zu arbeiten. Und es war zuerst nicht einfach. Ehrlich gesagt, habe ich in meinen ersten drei Jahren meine Organisation siebenmal neu aufgebaut. Ich baute etwas auf, und es brach

zusammen, ich baute es wieder auf, und es brach wieder zusammen. Immer und immer wieder.

Nach diesen drei Jahren war ich mehr als entmutigt. Dann passierte etwas, das mein Leben veränderte. Genau genommen war es eine Kombination von zwei Ereignissen. Es war am Abend vor einem Firmentreffen, und ich sah im Fernsehen eine Nachrichtensendung. Sie hatten einen Gast, der Experte war auf einem Gebiet, an das ich mich jetzt nicht mehr erinnere. Was mir durch den Kopf ging, war: „Wie kann ein Mensch Experte auf DIESEM Gebiet werden?“ Ich konnte mir nur vorstellen, dass sie sich bewusst entschieden haben müssen, sachkundig zu werden, alles zu lernen, was sie könnten, jedes Buch zu lesen, mit jedem darüber zu reden und es so vollständig zu lernen, damit sie Experten würden.

Am nächsten Tag ging ich zu dem Firmentreffen und sah einen Superstar nach dem anderen über die Bühne gehen. Und dann traf es mich wie ein Blitz. Es machte endlich „Klick“ in meinen Hirn, dass ich ein Profi im Network Marketing werden könnte, wenn ich mich ernsthaft dazu entschließen würde. Ich könnte mich auf die Fertigkeiten konzentrieren. Ich könnte solange üben, bis ich ein Profi wäre, und NIEMAND würde mich aufhalten.

Bis zu diesem Moment war ich immer auf der Suche nach einem Rettungsring gewesen. Ich hoffte, Glück zu haben. Hoffte, den Superstar zu finden, der alles ändern würde. Und ich hatte Angst, ich würde meine Chance verlieren, wenn das nicht bald passierte.

Von einem Moment zum anderen veränderte sich alles. Mir wurde klar, dass ich mich nicht darum sorgen musste, Glück zu haben. Einstellung und Positionierung wären zwar gut und schön, aber nicht wichtig für meinen langfristigen Erfolg. Ich brauchte mir keine Gedanken zu machen um die Leute über mir, darum, die richtigen Leute zu kennen oder was auch immer. Alles, was ich tun musste, war, Profi zu werden.

Und so entschied ich an diesem Tag, meine Perspektive zu ändern und die notwendigen Fertigkeiten zu entwickeln, um ein Network Marketing Profi zu werden. Es war ein Tag, der mein Leben verändert hat.

Seitdem ist mein Leben ein wunderbares Abenteuer. Network Marketing ist mein Beruf geworden. Ich habe völlige zeitliche Freiheit. Ich habe die wunderbarsten Menschen auf der ganzen Welt getroffen. Ich hatte die Möglichkeit, das Leben von Hunderttausenden von Menschen zu berühren und mich davon berühren zu lassen, die ganze Welt zu bereisen, zu Dingen beizutragen, die mir wichtig waren und vor allem, in diesem Prozess ein besserer Mensch zu werden.

All das ist mir passiert und kann auch dir passieren. In diesem Buch gebe ich dir die grundlegenden Prinzipien, die dich dahin führen können, ein Network Marketing Profi zu werden. Sie haben mir in den letzten Jahrzehnten gut gedient, und ich weiß, sie werden auch dir gute Dienste tun.

Willkommen also zu einem spannenden neuen Abenteuer!

KAPITEL 1

Network Marketing ist nicht perfekt ... nur BESSER

Fühlst du dich ruhelos? Fühlst du dich unbefriedigt? Hast du den Eindruck, dass es etwas Besseres geben muss, wenn es um deine Arbeit geht und die Art, wie du dein Geld verdienst und dein Leben gestaltest?

Die gute Nachricht: Es GIBT eine bessere Art, aber anders als das, was du in der Schule gelernt hast. Ich will es erklären.

Bei meinen Reisen um die Welt und in den Vorträge spiele ich gern ein Mitmach-Spiel mit dem Publikum. Ich bitte die Leute, mir beim Entwurf des ultimativen Unternehmens zu helfen und mir die konkreten Dinge zu nennen, welche sie darin haben wollen und welche nicht. Dabei entsteht jedes Mal eine hochinteressante Liste. Würden wir uns jetzt direkt gegenüberstehen, würde ich dasselbe mit dir tun. Da das nicht geht, will ich zusammenfassen, was mir Leute aus über 30 Ländern gesagt haben und woraus das entstand, was ich „Die perfekte Karriere-Liste“ nennen möchte.

Normalerweise fangen alle damit an aufzuzählen, was sie nicht wollen:

- Keinen Chef
- Kein Pendeln
- Keinen Wecker
- Keine Angestellten
- Keine Politik
- Keine Kompromisse
- Keine Diskriminierung
- Keine Ausbildungsanforderungen

Und wenn die Leute dann anfangen, ihre Phantasie positiv einzusetzen, dann kommen die Vorstellungen der positiven Attribute:

- Etwas Positives
- Großartiges Produkt oder Service
- Unbegrenzttes Einkommen
- Bleibendes Einkommen
- Freude an und mit den Kollegen
- Zeitliche Unabhängigkeit
- Etwas von Bedeutung
- Persönliche Weiterentwicklung

- Viele Sonderzulagen
- International
- Gefühl, etwas Wichtiges zu tun
- Geringes Risiko
- Geringe Startkosten
- Konjunkturreisistent
- Steuervorteile
- Spaß!

Vielleicht wirst du noch ein paar eigene Attribute hinzufügen wollen; aber glaubst du nicht auch, dass das ein richtig guter Start ist? Stell dir mal eine Karriere mit all diesen Attributen vor!

Alle “Jobs”, die ich kenne, fallen in eine dieser fünf Kategorien:

- Blue Collar /Arbeiter
- White Collar /Angestellter
- Verkauf
- Traditioneller Unternehmer
- Investor

Blue-Collar-Arbeiter-Karrieren

Hier die Wikipedia-Definition für Blue-Collar-Arbeiter: „Ein Blue-Collar-Arbeiter ist ein Mitglied der Arbeiterklasse, der manuelle Arbeit verrichtet.“ Meine Definition ist: Jemand, der arbeitet, um etwas zu reparieren, herzustellen, zu reinigen, zu bauen oder etwas (oder jemandem) zu dienen.

In meinem Leben habe ich viele Blue-Collar-Jobs gemacht. Und für jeden, der einmal in dieser Art Arbeit gestanden hat, gibt es eine gewisse Befriedigung an einer gut gemachten Arbeit.

Doch hier ist die große Frage: Können Blue-Collar-Worker „die perfekte Karriere-Liste“ erfüllen? Die

offensichtliche Antwort ist nein. Natürlich können einige der Attribute erfüllt werden. Es mag ein großartiges Produkt geben und geringe Startkosten oder eine beliebige Anzahl anderer einzelner Punkte, aber wenn du wirklich hinschaust, kann Blue-Collar-Arbeit dich einfach nicht dahin bringen, wo du sein möchtest. Nicht „die perfekte Karriere“.

White-Collar-Angestellten-Karrieren

Hier ist die Wikipedia-Definition für White-Collar-Angestellte. „Der Begriff White Collar bezieht sich auf eine Person, die Fach-, Führungs- oder Verwaltungsarbeiten erledigt, im Gegensatz zum Blue-Collar-Arbeiter, dessen Job Handarbeit erfordert. Typische White-Collar-Arbeit wird in Geschäfts- oder Büroräumen erledigt.“ Meine Definition ist: Eine Person, die von jemand anderem angestellt wird, um andere als manuelle Arbeit oder Verkauf zu machen.

Viele Leute wählen eine White-Collar-Angestellten-Karriere, weil es eine der sozial am stärksten akzeptierte der möglichen Optionen ist. Sie wurde lange als sichere und solide Option angesehen. In jüngster Zeit hat sich das verändert. Die stillschweigende Vereinbarung, „sei der Firma treu, dann ist auch die Firma dir treu“, ist längst Geschichte.

Ich war in meiner beruflichen Laufbahn auch ein White-Collar-Angestellter. Meiner Erfahrung nach gibt es zwei Typen von Menschen, die diese Art Arbeit machen: Leistungsträger und Duckmäuser.

Leistungsträger sind die Leute, die Leistung auf hohem Niveau bringen wollen. Sie sind ehrgeizig, motiviert und kraftvoll. Sie sind voller Ideen und wollen die Unternehmensleiter hinaufklettern, was großartige Attribute sind. Doch es gibt eine Kehrseite für die Leistungsträger.

Sobald sich jemand entscheidet, ein Leistungsträger zu werden, wird er zur Zielscheibe. Ihre Chefs sehen sie als Bedrohung ihres eigenen Jobs und fangen darum an, sie klein zu halten und ihren Ruf zu unterminieren. Ihre Kollegen sehen sie als Leute, die sie entweder beschämen oder daran hindern, befördert zu werden und so fangen sie an, alles zu tun, um ihre Leistungen zu untergraben.

Um ein Leistungsträger zu bleiben und in feindlicher Umgebung zu überleben, muss jemand sehr gut in einem Bereich werden, der nichts mit seiner Produktivität zu tun hat - und das ist Politik. Man muss lernen, durch die politische Welt zu navigieren, indem man die Feinde schwächt und die Beziehungen mit mächtigen Personen stärkt. In der Tat sind einige der mächtigsten Leute in den Unternehmen gar keine Leistungsträger. Sie sind reine Politiker.

Wenn du dich also entscheidest, in der Unternehmenswelt zu arbeiten und Leistungsträger zu sein, musst du akzeptieren, dass du auch ein guter Politiker werden musst.

Sprechen wir jetzt über die Duckmäuser. Sie sind Leute, die Politik HASSEN, aber einen Job brauchen. Sie lernen, keine ehrgeizigen Leistungsträger zu sein. Sie stechen nicht hervor. Sie ergreifen bei Meetings nichts das Wort. Sie bringen keine neuen Ideen. Sie DUCKEN sich weg. Sie

halten ihren Kopf gesenkt und tun, was man ihnen sagt. Sie tun gerade eben genug, dass man nicht schlecht über sie spricht. Sie überleben.

Und das hat jahrzehntelang funktioniert. Doch in der New Economy wird es immer schwieriger, sich zu ducken. Und den Leuten läuft die Zeit davon.

Zurück also zu unserer Karriere-Liste. Kann ein White-Collar-Job die Liste erfüllen? Wieder ist die klare Antwort: nein - ganz sicher nicht, auf sehr vielen Gebieten.

Verkauf

Manche Leute gehen freiwillig weg davon, „Angestellte“ zu sein und begeben sich auf eine Verkäufer-Laufbahn. Das ist sicherlich abenteuerlicher, denn üblicherweise werden Verkäufer nach ihrem Erfolg bezahlt und nicht nach Zeit.

Ich habe Tausende von Verkäufern kennengelernt. Es gibt dabei ein gemeinsames Thema, das ich im Laufe meiner Karriere beobachtet habe. Der typische Verkäufer hat eine Zeit, in der alles perfekt läuft. Alles, was er anfasst, wird zu Gold und man verdient richtig gut Geld.

Sobald das geschieht, richten sie fast alle ihren Lebensstil nach dieser Einkommenshöhe aus. Sie bauen ein neues Haus, kaufen neue Autos, schicken ihre Kinder auf bessere Schulen, kaufen ein Ferienhaus - das geht. Alles geht eine Weile richtig gut.

Und dann ändert sich etwas.

Die Firma ändert ihren Provisionsplan, das Gebiet wird verkleinert, ein Wettbewerber taucht auf, man verliert den besten Kunden, die Wirtschaft geht in Rezession, neue Technologien machen ihr Angebot weniger wertvoll oder gesetzliche Regelungen verändern die Branche. Das sind nur ein paar Beispiele. Es gibt hundert Gründe mehr, warum die Welt eines Verkäufers komplizierter werden könnte (und wahrscheinlich wird).

Wenn das passiert, bei dem Leben auf großem Fuß, das man entwickelt hat, dann reichen vierzig Stunden in der Woche nicht mehr, um die Rechnungen zu bezahlen. Dann werden es 50 Stunden in der Woche. Und dann 60. Und dann 70. Und dann wird das Leben sehr dünn. Ja, sie haben all die Sachen, aber keine Zeit mehr, sie zu genießen.

Die andere Herausforderung für die Verkäuferkarriere ist: Was auch immer man tut, man fängt am nächsten Tag wieder bei null an. Es kann ermüdend sein, über eine lange Zeit unter dieser Art Druck zu stehen.

Reicht eine Verkäuferkarriere, um Rechnungen zu bezahlen? Klar. Aber kann sie „die perfekte Karriere“ erfüllen, die wir vorher beschrieben haben? Die Antwort ist wieder: nein.

Traditionelles Unternehmertum

Manche Leute haben den großen Traum - ihre eigene Firma aufzubauen, wo sie der Chef sind und das Sagen haben. Eine spannende Idee, oder etwa nicht? Und so sieht die Realität für die meisten aus:

Schritt eins: Sie investieren die Ersparnisse ihres Lebens, nehmen Kredite auf und borgen sich oft Geld von Freunden und Angehörigen, um anzufangen.

Schritt zwei: Sie machen noch mehr Schulden in Form von Anleihen und persönlichen Bürgschaften in jede denkbare Richtung.

Schritt drei: Statt sich auf das zu konzentrieren, in dem sie gut sind (sagen wir einmal, sie sind gut im Verkauf und haben sich entschieden, ihre eigene Firma zu gründen), müssen sie jetzt allen Alles sein. Sie sind Anwalt für Rechtsangelegenheiten, Buchhalter für Finanzangelegenheiten, Babysitter für Angestelltenangelegenheiten, Unterhändler für Anschaffungsangelegenheiten und Inkassostelle für Forderungsangelegenheiten. Sie müssen auch noch den Abfall entsorgen. Sie tun ALLES außer Verkaufen, worin sie an erster Stelle gut sind.

Schritt vier: Sie kämpfen. Statt dass sie die Firma haben, hat die Firma sie. Sie sind die ersten bei der Arbeit und die letzten, die abends gehen. Und wenn jeder andere ausgezahlt ist, bringen sie vielleicht noch genug Geld nach Hause, um ihre eigenen Rechnungen zu bezahlen, an ein Abzahlen der Kredite, die sie zur Gründung des Unternehmens aufgenommen haben, ist jedoch nicht zu denken.

Schritt fünf: Sie haben Erfolg oder sie scheitern. Entweder sie kriegen die Kurve, und das Geschäft entwickelt sich erfolgreich, oder sie scheitern, melden mehrfach Insolvenz an und fallen zurück in Angestellten- oder Verkaufsjobs. Und selbst wenn sie erfolgreich sind, bedeutet das ein Leben lang Überstunden und Stress.

Klingt doch romantisch, oder? Wenn du nicht selber schon einmal ein eigenes Unternehmen gegründet hast, frag Freunde, die es gemacht haben, ob die Beschreibung stimmt. Die meisten Leute, die ihr eigenes traditionelles Unternehmen gründen, sorgen sich nicht darum, Rendite durch ihre Investition zu erzielen. Sie wollen nur Rendite VON ihrer Investition. Es ist ziemlich klar, dass traditionelles Unternehmertum nicht die „perfekte Karriere“ bieten kann, die wir zuvor beschrieben haben.

Der Investor

Die letzte Kategorie der Möglichkeiten, in der heutigen Welt den Lebensunterhalt zu verdienen, ist Investor zu werden. Und was braucht man, um Investor zu werden? Geld, nicht wahr? Wenn man nicht eine Menge Geld hat, wird es schwierig, aus der Rendite der Investitionen den Lebensunterhalt zu verdienen, vor allem wenn man versucht, konservativ zu sein und Verlustrisiken zu minimieren.

Aber angenommen, man macht es. Was braucht man zusätzlich, um ein erfolgreicher Investor zu sein? Man braucht unglaublich viel Wissen und Können. Ich kenne unzählig viele Leute, die jahrelang geschickte Immobilien-Investoren waren. Aber als die Dinge auf dem Immobilienmarkt sich radikal veränderten, half ihr Können ihnen nichts. Sie verloren im großen Stil.

Möchtest du in das traditionelle kleine Unternehmen von jemandem investieren? Viel Glück. In den meisten Fällen bist du hier kein Investor sondern eher ein Philanthrop.

Was ist mit Aktienhandel? Leute machen es da großartig! Manche, zumindest von Zeit zu Zeit. Aber ich kenne mehr Leute, die verloren haben als solche, die verdient haben, besonders im letzten Jahrzehnt. Es ist sehr schwer, garantierte Renditen zu erzielen, wenn man etwas nicht unter Kontrolle hat. Und glaub mir, als Investor hat man es NICHT unter Kontrolle. Alles kann passieren. Und es kann über Nacht passieren.

Lass mich zur Veranschaulichung eine Geschichte erzählen. Ende 2001 lebte ich auf großem Fuß. Ich hatte ein Unternehmen verkauft, das ich mit gegründet hatte, und arbeitete als hochbezahlter Berater. Für meinen Verkaufsanteil hatte ich etwa 170.000 Aktien der neuen Gesellschaft erhalten. Diese wurden frei an der New Yorker Börse gehandelt und für 44\$ das Stück verkauft, das heißt, der Wert meines Aktienbestandes war 7,5 Millionen Dollar. Ich hatte ein hohes Einkommen und einen großen Wertpapierbestand. Das Leben war GUT.

Einen Teil des Wertpapierbestandes nutzte ich als Sicherheit für ein Traumhaus, das ich baute. Den Rest diversifizierte ich nicht, wusste ich doch, dass die Firma in guter Konstitution war, mit einem guten Produkt und erstaunlicher Verkaufskraft.

Dann passierte etwas außerhalb meiner Kontrolle. Über Nacht fiel der Kurs auf 37\$ pro Aktie, weil eine Gruppe von Investoren die Firma ins Visier genommen hatte und Leerverkäufe machte. Mit anderen Worten, je niedriger der Preis ging, um so mehr Geld würden sie verdienen.

Ich dachte, das sei lächerlich, weil es der Firma so gut ging, also kaufte ich mehr Aktien zum Preis von 37\$, wobei ich meine Bestände zur Sicherung verwendete in dem Wissen, dass die Preise wieder nach oben gehen würden. Sie gingen auf 33\$ runter. Ich kaufte mehr Aktien. Sie gingen auf 27\$. Ich bekam Nachschussaufforderungen, was hieß, wenn ich nicht Geld überwies, würden sie meine Aktien verkaufen, um die Verluste auszugleichen. Ich konnte aber nichts überweisen.

Der Kurs ging weiter nach unten. Er ging herunter auf 10\$ pro Stück und meine 7,5 Millionen Dollar waren weg. Paff! Alles in weniger als 90 Tagen. Dann schien sich der Kurs zu erholen, und die Firma wurde für 65\$ pro Aktie privatisiert. Aber ich war nicht dabei, um daraus Kapital zu machen. Ich war ausradiert.

Hätte ich schlauer sein können? Sicher. Habe ich Fehler gemacht? Absolut. Aber hier ist die Lektion: Wer ein Investor sein möchte, muss akzeptieren, dass die Dinge von Zeit zu Zeit seiner Kontrolle entgleiten. Und wenn das passiert, kann es sehr teuer werden.

Zurück also zu unserer „perfekten Karriere-Liste“. Kann ein Investor die Liste erfüllen? Ich glaube nicht.

Wir haben über Blaukittel-Arbeit geredet, über White-Collar-Arbeit, über Verkauf, traditionelles Unternehmertum und Investment. Und keines davon erfüllt unsere „perfekte Karriere Liste“. Ist die perfekte Karriere also überhaupt möglich? Die Antwort ist ja, aber um dahin zu kommen, muss man verstehen, dass alles in Veränderung ist. Die alten Modelle der Vergütung sind tot oder sterben

gerade, und wir erleben die gewaltigste wirtschaftliche Veränderung zu unseren Lebzeiten.

Die NEW Economy

Die Welt wie wir sie kennen, hat sich verändert. Für die Leute, die das nicht erkennen, wird es die schlimmste aller Zeiten. Für die, die es erkennen, wird es die beste aller Zeiten.

Während der letzten hundert Jahre entstand ein interessantes Phänomen. Der Aufstieg von Unternehmen wurde Standard in der Gesellschaft. Der sichere und anerkannte Arbeitsplatz für Menschen war der eines Angestellten.

Schritt eins: Geh zur Schule und lerne, wie man Angestellter wird.

Schritt zwei: Finde ein Unternehmen, das dich einstellt.

Schritt drei: Arbeite 40 Jahre lang für das Unternehmen.

Schritt vier: Geh in Rente.

In den letzten Jahrzehnten hat sich das Versprechen, vom Unternehmen für Loyalität und harte Arbeit belohnt zu werden, als Mythos herausgestellt. Die Leute haben angefangen zu begreifen, dass die Loyalität ihrem Unternehmen gegenüber ihnen nicht in gleicher Weise erwidert wird. So entstand ein anderer Prozess.

Schritt eins: Geh zur Schule und lerne, wie man Angestellter wird.

Schritt zwei: Finde ein Unternehmen, das dich einstellt.

Schritt drei: Wechsle aus politischen und wirtschaftlichen Gründen alle drei bis fünf Jahre während deiner beruflichen Laufbahn.

Schritt vier: Stelle fest, dass du nach 40 Jahren nicht bequem in Rente gehen kannst, und also arbeitest du weiter.

Und jetzt erleben wir die stärkste Veränderung unserer Zeit. Seit einem Jahrhundert bezahlen Unternehmen Menschen nach Stunden, nach Wochen oder nach Jahren. Das verändert sich auf globaler Ebene.

Die Welt bewegt sich hin zu einer Leistungswirtschaft. Und das geschieht bereits. Und das bedeutet folgendes: In Zukunft werden sie nur noch nach Leistung bezahlt. Sie werden überhaupt nicht mehr nach Zeit bezahlt. Bedienen in der Gastronomie leben schon nach diesem Modell. Sie bekommen einen sehr geringen gesetzlichen Mindestlohn und verdienen an den Trinkgeldern auf Grundlage ihrer Leistung.

Wenn du dir vorstellst, dass dieses gleiche Modell auf geradezu jeden Job in der Welt angewendet wird, dann siehst du, was kommt. Die Person, die in einem Hotel die Zimmer putzt, wird nicht mehr nach Stunden bezahlt. Sie werden nach Zimmern bezahlt.

weiter geht's im Buch:

www.mlm-training.com/gopro