

RUHE IN FRIEDEN

MILM

EIN MANIFEST



RANDY GAGE

RUHE IN FRIEDEN

M L M

Ein Manifest

RANDY GAGE

Copyright 2018, Randy Gage, alle Rechte vorbehalten.

Sie dürfen dieses Dokument kopieren oder weitergeben, sofern es in ganzer Länge geschieht.



Einführung

WARNUNG: Es ist gut möglich, dass Ihnen nicht gefallen wird, was Sie hier zu lesen bekommen. Tatsächlich ist es gut möglich, dass Sie es hassen werden. Dieses Manifest wurde nicht geschrieben, um Ihnen ein gutes Gefühl zu vermitteln.

Sein Zweck besteht darin, einige Menschen aufzurütteln, sie zum Zähneknirschen zu bringen und ihr Spiegelbild eventuell mit ein wenig mehr Ehrlichkeit zu betrachten.

Wenn eine Prämisse fehlerhaft ist, dann ist auch alles falsch, was dieser Prämisse entspringt. Und ich glaube, dass wir unseren Plan verloren haben. Ich glaube, dass das, was wir heutzutage in diesem Geschäft tun, auf einer falschen Prämisse basiert. Daher schreibe ich diesen Text, um diese Prämisse in Frage und einige grundlegende Gedanken auf die Probe zu stellen. Und, um ernsthafte kritische Gedanken zu provozieren. (Genau so, wie ich es im Jahr 2009 mit dem ersten MLM-Manifest getan habe.)

Das Geschäftsmodell, das unter den Bezeichnungen MLM, Multi-Level oder Network Marketing bekannt ist, steht vor ernsthaften und, wie ich glaube, unüberwindbaren Schwierigkeiten. Wir haben es geschafft, den Sieg, den wir schon vor Augen hatten, zu verpatzen.

Wir nahmen dieses wundervolle Geschäftsmodell - die wohl letzte verbliebene Bastion des freien Unternehmertums, in der ein durchschnittlicher, gewöhnlicher Mensch außergewöhnlichen Reichtum und Erfolg erschaffen kann – und haben es pervertiert. Es wurde von Schwindlern, Tricksern und gierigen Glücksrittern in Geiselhaft genommen.

Dieses Dokument ist mein Verlangen, ein grelles Scheinwerferlicht auf die verabscheuungswürdigen, unehrlichen und unethischen Praktiken zu werfen, die unseren großartigen Berufszweig befleckt haben. Aus diesem Grund ist es unverblümt, kontrovers und enthält Worte, die manche Leser

RUHE IN FRIEDEN MLM

abstoßen werden. Wenn Sie zu den Menschen gehören, die sich schnell von diesen Dingen angegriffen fühlen, sollten Sie nicht weiterlesen.

Wir müssen einen mutigen, herausfordernden und kreativen Dialog über die Zukunft führen – und darüber, was wir tun können, um diese Zukunft für die Millionen von Menschen zu verbessern, die von den Dingen betroffen sind, die wir tun. Wenn Sie bereit sind, eine Revolution zu beginnen, unserer Branche zu helfen, auf die nächste Entwicklungsstufe zu gelangen und Teil der Bewegung zu sein, die dies geschehen lässt, dann sollten Sie auf jeden Fall weiterlesen!

Doch zuerst müssen wir der Tatsache ins Auge blicken, dass dieses Geschäftsmodell – das viele von uns in ihr Herz geschlossen haben und das Wohlstand für Millionen Menschen geschaffen hat – im Sterben liegt. Die Krebsgeschwüre haben sich zu weit und zu schnell verbreitet. Und wir lassen es geschehen.

Ich persönlich glaube, dass es an der Zeit ist, den Kranz auf den Sarg zu legen, diesen in die Grube gleiten zu lassen und ihn mit Erde zu bedecken.

RUHE IN FRIEDEN MLM

Randy Gage
Miami Beach, Florida
Dezember, 2017



TEIL I

An welcher Stelle wir den falschen Weg eingeschlagen haben ...

Wollen Sie wissen, wie die meisten Network Marketing-Firmen gegründet werden?

Es fängt mit zwei Burschen an, die ein paar (oder viele) Drinks in einer Bar zu sich nehmen. Einer von den beiden kippt sich einen Hochprozentigen in die Kehle und sagt: „*Weißt du, was wir machen sollten? Wir sollten eine MLM-Firma gründen!*“

Der andere Typ hebt seinen Schädel von der Bar und sagt mit halbgeöffneten Augen: “Gute Idee! Was sollen wir verkaufen?”

Und dann sehen sich die beiden um und schauen sich an, was die meisten anderen Firmen verkaufen. Also entscheiden sie sich wahrscheinlich für irgendeine Art von Nahrungsergänzung, für eine Hautpflege- oder für eine Kosmetiklinie. Dann rufen sie einen Hersteller an, der Auftragsprodukte mit persönlichen Etiketten liefert. Wenn sie sich für Nahrungsergänzungen entschieden haben, könnten sie beispielsweise ein Vitamin- und Mineralstoffpräparat, einen Energieriegel und einen Eiweißshake in Auftrag geben. Und der Auftragshersteller wird ihnen die exakt gleichen Inhalte verkaufen, mit denen er schon zwei Dutzend andere Firmen beliefert. Alle haben zwar ihr eigenes persönliches Etikett, aber alle verkaufen den gleichen mittelmäßigen Mist wie die anderen 24.

Diese Unternehmen wurden nicht gegründet, um einen echten Gegenwert zu liefern oder um ein Problem zu lösen. Sie wurden nur aus einem Grund ins Leben gerufen: Um die Gründer reich zu machen. Und das ist ein Rezept, das wir viel zu häufig in unserer Branche erleben: überschwängliche Leute, die hohe Positionen in einem Vergütungsplan versprechen, dem jedwedem Fundament eines Produktes mit echtem Gegenwert fehlt.

Was dann geschieht ...

Mein Telefon klingelte wie verrückt. Schließlich weckte das ständige Gebimmel meine Neugier so sehr, dass ich in mein Büro ging und in Erfahrung brachte, was los war.

Es stellte sich heraus, dass der Fernsehmoderator John Oliver in einer seiner Sendungen auf dem Kanal HBO gerade Multilevel Marketing in Schutt und Asche geredet hat. Ich habe eine Ladung an SMS-Nachrichten aus meinem eigenen Team und einen weiteren Schwung von Freunden aus anderen Firmen erhalten. Alle waren geschockt, wollten wissen, was ich von der Sendung halte und was sie tun sollten. Also sah ich mir das Ganze auf YouTube an. Ich glaube, die Folge hatte bereits 300.000 Aufrufe. (Jetzt sind es meines Wissens mehr als neun Millionen und noch ein paar Millionen mehr in spanischer Sprache.)

Mein Bauchgefühl war zwiegespalten ...

Einerseits ist Oliver ein brillanter Komiker und seine Sendung ist immer wieder intelligent, kurzweilig und unterhaltsam. Ich genieße sie tatsächlich sehr. In dieser Folge waren Menschen zu sehen, die ich persönlich kenne. Und andere, von denen ich gehört habe. Und einige dieser Menschen wurden wirklich geschlachtet. Es tat mir weh, meine Freunde und die Branche in ein solch schlechtes Licht gestellt zu sehen.

Auf der anderen Seite war die Show extrem unterhaltsam!

Sicherlich wurde in der Sendung übertrieben und Schönfärberei betrieben. Das ist ein zentrales Stilmittel der Comedy – Dinge zu übertreiben, um sie lustiger zu machen. Aber dies ändert nichts an einem äußerst wichtigen Detail:

Humor und Satire funktionieren nur, wenn sie auf der Wahrheit basieren.

Oliver tat, was alle brillanten Comedians tun, er übertrieb. Ein perfektes Beispiel dafür ist der Ausschnitt, in dem er darauf hinweist, dass mit fünf Leuten, die rekrutiert werden und anschließend das Gleiche tun, die ganze Weltbevölkerung in vierzehn Ebenen eingeschrieben wäre. Das ist nichts anderes als ein Wiederkäuen des uralten Arguments der Marktsättigung, das schon früher gegen Amway angeführt wurde. Es ist nie geschehen und wird auch nie geschehen. Dieses Argument zu bringen ist ähnlich, als ob Sie beim Segeln auf hoher See irgendwann von der Erde fallen werden.

Insgesamt betrachtet, enthielt Olivers Sendung jedoch eine Menge echter Wahrheiten. Als er den Satz *“Sie kennen vermutlich jemanden, der zehn Mal am Tag bei Facebook oder Instagram etwas darüber postet”*, ausgesprochen hatte, wollte ich mich am liebsten unter meinen Schreibtisch verkriechen. Denken Sie darüber nach, wie viele Leute Sie selbst kennen, die heutzutage genau das tun. Und die jeden Menschen im ständig wachsenden unangenehmen Echo der sozialen Medien damit abstoßen.

Dann beschäftigte er sich mit den zwei ernsthaften Problemen, denen wir gegenüber stehen:

- Die Neigung mancher Menschen, beim Rekrutieren verrückte Produkt- oder Einkommensversprechen abzugeben.
- Die fortwährende Vorgehensweise, die Gewinnung von Vertriebspartnern hervorzuheben, ohne dabei (oder nur zu einem geringen Teil) auf das Entwickeln von echten Endkunden zu achten.

Und in fast jedem Fall, der in dieser Sendung auf HBO präsentiert wurde, war die Kritik völlig berechtigt.

Es gab Aufnahmen von versteckten Kameras, in denen Herbalife-Vertriebspartner die Rückbildung von Hirntumoren, die Heilung von Herzproblemen und die Wiederherstellung der Fruchtbarkeit versprochen. Nicht gut, liebe Leute.

Die Beschwerde der Handelskammer gegen Herbalife bestand darin, dass der Vergütungsplan so ausgelegt war, dass die Partner nicht dazu angehalten sind, Produkte zu verkaufen, sondern ausschließlich Teampartner zu gewinnen. Und das war ein Problem für sie. Ich persönlich dachte zwar, dass der Angriff auf den Aktienkurs von Herbalife durch Bill Ackerman ziemlich widerwärtig war. Aber wenn wir ehrlich sind, hat sich Herbalife selbst die Tür geöffnet, um so ein Problem anzuziehen.

Aber sicherlich hat nicht nur Herbalife dieses Problem...

Überzogene Produktversprechen sind eine ständige und weit verbreitete Angelegenheit innerhalb der meisten Nahrungsergänzungs-, Wellness und Kosmetikfirmen in unserer Branche. Und es gibt viel zu viele Fälle geradezu lächerlicher Einkommensversprechen, verteilt über das gesamte Firmenspektrum in diesem Geschäft.

Aber der vermutlich schlagendste Beweis in Olivers Satire waren die unzähligen Beispiele von Partnern und Firmen, die untermauerten, wie das Gewinnen neuer Mitarbeiter auf Kosten des Aufbaus einer stabilen Kundenbasis geht. Und dies ist das bedeutendste und dringendste Problem, dem diese Branche gegenüber steht. Von ganz oben bis nach ganz unten. Es gibt so viele Schulungen, so viel Druck und so viele Philosophien darüber, wie man neue Partner findet. Aber es existiert nahezu kein Fokus darauf, um eine Kundenbasis zu erschaffen.

Wenn Sie nun denken, dass ich ein Heuchler wäre und Sie mich bloßstellen wollen, erspare ich Ihnen die Zeit.

Es ist nicht nötig, dass Sie eine knarrende Audiokassette oder ein altes, flimmerndes VHS-Video ausgraben, worin ich darauf hinweise, dass das wahre Geld durch den Aufbau der großen Macher

und Anführer entsteht. Dort draußen sind buchstäblich Millionen dieser Aufnahmen unterwegs, denn diese Dinge habe ich 20 Jahre lang gepredigt. Also bekenne ich mich schuldig im Sinne der Anklage.

Ich war ein Schulabbrecher, der zum ersten Mal in seinem Leben einen Weg gefunden hatte, Wohlstand für sich zu erschaffen. Da ich mich im Teamaufbau geschickt anstellte, betonte ich dies natürlich in meiner Arbeit und in der Ausbildung neuer Partner. Ich hatte das Gefühl, dass Menschen, welche die Produkte nur deshalb kauften, um ihren Provisionsscheck zu erhalten oder zu vergrößern, wenigstens den Nutzen dieser Produkte erleben würden. Die meisten von uns in diesem Geschäft dachten: Solange zumindest eine Option zum Einzelhandel besteht, sei es in Ordnung, wenn wir einfach alle nur eine geschlossene Gruppe von Großhandelskunden wären.

Aber die Gesellschaft entwickelt sich weiter...

Wir dachten einmal, dass Frauen nicht wählen sollten, dass Blutegel Krankheiten kurieren und dass es in Ordnung war, Menschen als Besitztümer zu behandeln. So wie sich die Menschheit weiter entwickelt, bildet sich auch unser Bewusstsein aus und wir erfahren mehr Erleuchtung.

Dummerweise haben wir in den letzten sechzig Jahren, seit Network Marketing existiert, diese Art der Entwicklung nicht ausreichend vollzogen ...

Seit mindestens einem Jahrzehnt haben die Gesetzeshüter eines klar gemacht: Dass sie uns für den Tatbestand des Geldspiels, Schneeball- oder Ponzi-Systems verfolgen werden, wenn wir nicht eine solide Basis von Einzelhandelskunden vorweisen können. Also von Menschen, die nicht vom Vergütungsplan profitieren.

Es gab Führungskräfte in unserer Branche, die dies erkannt und für Änderungen gesorgt haben. Sie erschufen eine Firmenkultur, in welcher von jeder Person, die dem Team beitrug, die Gewinnung von 10, 20 oder mehr Kunden erwartet wurde.

Art Jonak und die Trainer seines Mastermind Events liefern zu diesem Thema seit Jahren intensive Schulungen. Ich habe meine Bücher und Trainingsalben angepasst und meine [Academy for Network Marketing Leadership](#) auf den Prinzipien einer großen, wachsenden Kundenbasis entwickelt.

Aber es sind noch immer viel zu viele Dinosaurier übrig geblieben...

Seit den rechtlichen Problemen mit Herbalife und Vemma reden plötzlich alle über Kunden. Selbst die Geldspiele mit den Kryptowährungen sprechen von Kunden! Sie können aber nicht einfach nur das Wort in den Mund nehmen und denken, dass Sie damit auf der sicheren Seite sind. Sie müssen es beweisen, indem Sie tatsächlich über echte Kunden verfügen. Und die traurige Wahrheit lautet,

TIEL I

dass dies bei vielen Firmen in unserer Branche nicht der Fall ist.

Diese Firmen haben keine Kunden, weil ihre Produkte höchstens mittelmäßig, die Preise überzogen und die Vertriebspartner nur auf die Gewinnung neuer Partner aus sind.

Wir haben den Plan aus den Augen verloren. Wir haben vergessen, dass ALLES mit dem Produkt Volumen (PV) beginnt und endet. Jede Bonuszahlung, alle Differenzboni, jedes Bonus-Autoprogramm und jedes Incentive, das wir verdienen, muß auf der Grundlage von Produkt Volumen (PV) aufgebaut sein. Und PV sind die tatsächlich verkauften Produkte an Endverbraucher.



TEIL II

Einen Moment, es wird noch schlimmer...

Seit der Jahrtausendwende haben der Direktvertrieb und Network Marketing als Geschäftsmodell eine Stufe von Glaubwürdigkeit, Respekt und Erfolg erzielt, von der die meisten von uns nicht einmal zu träumen gewagt haben.

Die Aktien der Firmen in unserer Branche werden an den großen Börsen gehandelt und tätigen jährlich Umsätze in Milliardenhöhe. Wir sponsern Stadien, Mannschaften vieler Sportarten und große Events, die weltweit übertragen werden. Investmentfonds haben in uns solide Leistungsträger erkannt, Prominente unser Loblied gesungen und die Massenmedien überschütteten uns mit positiver Aufmerksamkeit.

Doch jetzt haben wir all den Schwung verloren, den wir aufgebaut haben. Wir haben uns selbst um den Sieg gebracht.

Wir haben es von negativer zu positiver Berichterstattung gebracht und nun wieder zurück zu negativer. Wir bewegten uns von öffentlicher Skepsis zur allgemeinen Akzeptanz und dann im Rückwärtsgang wieder retour zur Skepsis und landeten dann beim Zynismus. Das Geschäft entwickelte sich von einer Idee, über welche die Menschen gespottet haben, hin zu einem Konzept, das respektiert wurde. Aber jetzt betrachtet uns ein großer Teil der Bevölkerung eher irritiert und sogar mit Abscheu.

Vieles dieses erdrutschartigen Wandels in der Betrachtung entstand durch eine verwerfliche Vorgehensweise – und durch die verdorbene Situation, die sie erschafft. Ich spreche vom hinterhältigen Gift der:

Vereinbarungen zur Geschäftsentwicklung (VZEs)...

Als ich das erste Manifest schrieb, betonte ich die ansteigende Praxis von Firmen, die ein schlagartiges Wachstum erreichen wollten, indem sie bestimmten Menschen „Kumpanen-Geschäfte“ anboten. Diese Absprachen enthielten eine Platzierung in den Top-Positionen oberhalb der anderen Vertriebspartner oder eine heimliche Vereinbarung, die einen besonderen Vergütungsplan enthielt. Ich hielt diese Arrangements für die Krebsgeschwüre unserer Branche und dachte, dass sie große Gefahren für unsere Zukunft enthielten. Doch manchmal gibt es Fälle, in denen eine VZE sogar sinnvoll sein kann.

Dies würde in einer Situation zutreffen, wenn jemand ein tatsächliches Team durch seine persönlichen Kontakte aufgebaut hat, mit denen er in der Tiefe arbeitet und für Schulung und Anleitung sorgt. Wenn seine Firma Konkurs anmeldet, das Management ausgetauscht wird oder etwas tut, was es der Führungskraft schwer macht, das Unternehmen weiterhin zu vertreten, dann mag diese Führungskraft einen Bonus oder eine VZE benötigen, damit ihr der Wandel zur neuen Firma gelingt.

Heutzutage sind VZEs jedoch völlig aus dem Ruder gelaufen und zerstören unsere Branche.

Manche Firmen haben nun ihren gesamten Vergütungsplan auf der Grundlage aufgebaut, unter den Führungskräften anderer Firmen zu wildern. (Auch, wenn praktisch jede Firma, die dies bisher probiert hat, mit diesem Versuch gescheitert ist.) Und dann gibt es noch die kleine, aber manipulative Gruppe von ein paar hundert Menschen, die den Erhalt einer VZE zu einem eigenständigen Geschäftszweig gemacht haben. Sie springen von Firma zu Firma, manchmal bis zu sechs Mal pro Jahr!

Hier in Amerika beobachten wir eine alarmierende Zahl an Firmen, die einen raketenartigen Start vorweisen, um dann nach dem Abwandern dieser Geschäftemacher zu kollabieren. Während diese dann zu einer anderen Firma weiterwandern, um dort den nächsten „Deal unter Kumpels“ heraus zu handeln. Diese Situation hat in Europa, Asien und Südamerika bereits epidemische Ausmaße angenommen.

Viele Menschen steigen nicht mehr bei einem Unternehmen ein, weil sie sich von der Firmenmission angesprochen fühlen, an das Geschäftsmodell oder an die Produktpalette glauben. Sie bemessen ihre Entscheidung, wohin sie als nächstes gehen, ausschließlich auf Grund des Deals, der ihnen angeboten wird. Und so geht das Ganze heutzutage vonstatten:

Es gibt da diesen ethisch fragwürdigen Mann, der sich seit Jahren in unserem Geschäft herumtreibt und auch schon Firmen gegründet und geleitet hat. Vor kurzem hat er sich den Weg in eine bestehende Firma erschlichen und begann öffentlich damit anzugeben, dass er über ein Budget zum Einkauf von Führungskräften verfüge. Die Präsentationen, die er abhielt, ließen das Ganze so aussehen, als er

Lizenzen anböte und freie Mitarbeiter anwarb. Doch in Wirklichkeit holte er lediglich die gleichen abgetakelten „MLM-Junkies“ an Bord, die ständig von einer Gelegenheit zur nächsten springen. Er nahm eine Firma, die jahrzehntelang erfolgreich war und fuhr sie beinahe an die Wand.

Wir haben nun das Zeitalter erreicht, in welchem Menschen die Abkürzung der Abkürzung suchen. Es gibt bereits „Agenten“, die einzelne Plätze innerhalb dieser VZEs verhöckern. Bei einer Veranstaltung hörte ich kürzlich, wie jemand sagte: „Hey, ich habe gerade die Downline von [Name der Führungskraft] mit fünf Positionen darüber gekauft. Willst du eine davon haben?“

Wie die Sache ausgehen wird – und warum sie unsere Branche zerstört...

Ich erhalte E-Mails von verzweifelten Menschen, die früher einmal einen Traum hatten. Sie sagen Dinge wie z.B.: „Randy, ich muss mir eine neue Heimat suchen. Es ist zum Kotzen, aber ich habe es wirklich satt, weil ich jeden Monat feststellen muss, dass die immer noch neue Leute in meine Upline einordnen.“

Ich weiß, dass es diese Deals gibt, aber ich hasse es, wenn ich diese ‚Führungskräfte‘ sehe, die ein Jahr nach mir einsteigen, auf der Bühne als Diamant ausgezeichnet werden und ich genau weiß, dass sie einfach nur oberhalb von mir platziert wurden und sogar den Umsatz meines gesamten Teams als Gruppenvolumen zugeordnet bekommen. Und ich kann nicht einmal etwas sagen, weil ich weiß, dass die Firma es zugelassen hat...”

Jene Firmen, die solche Deals machen, bauen auf das Gejubil und die Hurra-Taktiken, um das Wachstum voran zu treiben und um unwissende Opfer zu ködern, die den MLM-Junkies folgen. Sie mögen einen zweijährigen Lauf haben und sind während dieser Zeit das Lieblingskind der Branche. Aber was all diese Geschäftemacherei nicht in Betracht zieht, sind die demoralisierenden, unfairen und zerstörerischen Konsequenzen, die hierdurch für die anderen Teammitglieder entstehen – diejenigen, für die keine besonderen Deals und Arrangements gelten.

Die meisten Firmen haben heutzutage eine Mischform verschiedener Vergütungspläne, oftmals beinhalten diese ein binäres Element. Das bedeutet, dass jeder zwei getrennte Seiten aufbaut und ein Teil des Einkommens dadurch bestimmt wird, auf welcher Seite das Umsatzvolumen kleiner ist. Doch bei den meisten der heutigen Schachereien, die heutzutage angeboten werden, erhält der Empfänger eine „vorbereitete Seite“. Das bedeutet, dass eine Seite automatisch für jede Auszahlungsperiode qualifiziert ist, damit der Inhaber lediglich *eine* Seite aufbauen muss. Und oftmals werden ihnen noch mehrere solcher Positionen zugewiesen, für die sie Menschen anwerben können, die ebenfalls eine vorbereitete Linie erhalten.

Natürlich wird vor dem Rest der Vertriebspartnerschaft niemals über solche Hinterzimmergeschäfte gesprochen. Diese Partner glauben daran, dass die Beispiele von Wachstum und Einkommen, die sie oberhalb von sich sehen, der üblichen Geschwindigkeit und Einkommensmöglichkeit des Geschäfts

entsprechen. *Doch das ist eine schmutzige, widerwärtige Lüge.*

Wenn jemand eine solche vorbereitete Linie erhält, ist es nicht halb so einfach, eine bestimmte Stufe zu erreichen. Es ist ungefähr zehn Mal so einfach, weil diese Leute einfach nur eine Person unter die andere setzen müssen, alles innerhalb von nur einer Linie.

In der Zwischenzeit fühlen sich all die armen Kerle, die weiter unten in der Gruppe sind, miserabel. Und sie machen sich noch selbst fertig, weil sie nicht verstehen können, warum sie nicht in die hohen Stufen aufsteigen und die großen Provisionsschecks kassieren, wie es die Leute über ihnen tun.

Was sie nicht wissen, ist, dass sie nie eine Chance hatten. Weil sie nicht nach den gleichen Regeln spielen.

In anderen Fällen werden die Firmen einfach zum „Paten“ einer Person, die eine bestimmte Stufe (und ein dementsprechendes Einkommen) erhält. Diese Firmen müssen dafür sorgen, dass die Werbetrommel weiterhin gerührt wird, also wird jemand automatisch für eine hohe Stufe qualifiziert, um ihn oder sie zu locken, beim Unternehmen einzusteigen.

Dann bewirbt man diese Situation, um andere für das Geschäft zu gewinnen. Beispielsweise wird diese Person auf der Bühne oder in Webinaren als Diamant Direktor vorgestellt, der 40.000 Dollar im Monat verdient. Potentielle Partner entscheiden sich auf Grund dieser falschen und irreführenden Darstellung dazu, bei der Firma einzusteigen. Wieder einmal wissen sie nicht, dass sie diese Ergebnisse niemals richtig duplizieren können, weil die Führungskräfte, die auf der Bühne dargestellt werden, nach anderen Regeln spielen.

Dieses Vorgehen ist gewissenlos. Und das Geschäft auf diese Weise zu bewerben, ist kriminell.

Im Network Marketing gab es schon immer übereifrige oder sogar unehrliche Vertriebspartner, die es übertreiben. Das ist in jeder Branche so. Und ausnahmslos diese Menschen sind es auch, die von versteckten Kameras gefilmt, in Sendungen wie der John Oliver Show gezeigt werden und uns alle in ein schlechtes Licht stellen.

Der beste Schutz gegen den Schaden, den diese Leute anrichten, besteht darin, wenn sich jede Firma und jedes Team selbst überwacht. Wenn ein Unternehmen jene Vertriebspartner kündigt, die unhaltbare Einkommens- oder Produktversprechen machen, bekommt es die Situation in den Griff.

Wenn die Vertriebspartner wissen, dass tatsächlich die Gefahr besteht, ihr komplettes Einkommen zu verlieren, werden sie etwas vorsichtiger sein, wie sie ihr Geschäft bewerben. Aber mehr und mehr Firmen scheinen auf dem Auge blind zu sein, das solche Praktiken erkennen könnte, weil sie

sich über die zusätzlichen Umsätze freuen, die auf diese Weise entstehen.

Ebenso gab es auch schon immer die eine oder andere skrupellose Firma, bei der das schlechte Verhalten bei den Inhabern oder in der Führungsebene beginnt. In diesen Unternehmen ist man mehr als glücklich, die halbseidenen Promoter willkommen zu heißen. Schließlich liegt man mit ihnen in Bezug auf Manipulation, unlautere Werbung und Verschleierungstaktiken auf einer Ebene. Sie denken, sie hätten einen cleveren Schachzug gefunden, auf den zuvor noch niemand gekommen ist und mit dem sie den Gesetzgeber austricksen können. Sie sind nicht in diesem Geschäft, um die Branche voranzubringen oder um anderen Menschen zu helfen. Sie steigen mit der klaren Intention ein, leichtgläubige Menschen auszubeuten.

Wie Harvey Weinstein oder Bill Cosby kommen sie einfach immer und immer wieder damit durch. Bis es ihnen irgendwann nicht mehr gelingt. Schließlich platzt die ganze Geschichte dann durch negative Publicity oder die Aufsichtsbehörden machen den Laden dicht. Tatsächlich hat es seit den 90er Jahren so gut wie immer ein schwarzes Schaf in unserer Branche gegeben, das Gesetze und ethisches Verhalten missachtet hat. Zu dem Zeitpunkt, wenn eines dieser Unternehmen geschlossen wird, steht bereits das nächste in den Startlöchern, um dieses zu ersetzen.

Aber letztes Jahr haben wir etwas völlig Unvorhergesehenes erlebt...

Zum ersten Mal hatten wir gleich mehrere solcher skrupellosen Akteure, die alle zum gleichen Zeitpunkt auftraten, für einen großen Wirbel sorgten, tausende von Leuten sponserten und unglaubliche Verkaufszahlen einspielten. (Und einige von ihnen sind sogar Mitglieder der Direct Selling Association [DSA] und erhalten Auszeichnungen!)

Der kumulative Effekt, der durch so viele unlautere Unternehmen entsteht, die gleichzeitig tausende von Menschen übervorteilen, hat Jedem in der Branche permanent geschadet.

Der erste Schuldige ist eine Firma, die einfach viele der alten Taktiken einsetzt, die in der Oliver-Show gezeigt wurden. Übertriebene Euphorie, überteuerte Produkte, hohe Einstiegseinkäufe und ein gnadenloses Anwerben von Vertriebspartnern, ohne irgendeinen Kundenstamm aufzubauen.

Ich könnte ihren Vergütungsplan analysieren und ihr Produktsortiment aufschlüsseln, aber damit werde ich meine Zeit nicht verschwenden. Es gibt genügend Seiten im Internet, die das für Sie tun können. Die wichtigsten Elemente unserer Diskussion sind die folgenden:

TIEL II

- Das Unternehmen wurde auf den Trümmern einer anderen Firma aufgebaut, die auf Grund unterlassener Provisionszahlungen zusammenbrach.
- Bei den großen Führungskräften handelt es sich um die ultimativen MLM-Junkies, von denen einige in den vergangenen Jahren mehr als zehn Mal das Unternehmen gewechselt haben.
- Diese Junkies sind in Spitzenpositionen mit vorbereiteten Linien platziert, welche den gutgläubigen Partnern, die sie aussaugen, selbstverständlich nicht zur Verfügung stehen.

Das Hauptprodukt ist ein Fitnessband, das am Körper getragen wird. Dafür wird ein Preis im oberen Segment verlangt - für ein Produkt, über dessen Nutzen sich streiten lässt. Aber wir wollen nicht darüber streiten. Konsumenten können sich ihr eigenes Urteil bilden und feststellen, ob sie den Eindruck haben, einen Gegenwert zu erhalten.

Die Besorgnis erregendste Praxis dieser Leute besteht darin, wie sie sich selbst darstellen und vermarkten. Sie blasen in einer Intensität in ihr eigenes Horn, als würde der nationale Notstand ausgerufen. Ich habe eine ihrer Präsentationen auf Facebook gesehen, die mehr als peinlich war.

Die Show beginnt mit einer langen Darstellung des Einkommensvorbehaltes, was uns eigentlich schon alles sagt, was wir wissen müssen. (Diese Glücksritter denken immer, dass sie sich mit einem solchen Vorbehalt all ihre übertriebenen Behauptungen erlauben können. Aber dies sichert keinen rechtlichen Schutz für Behauptungen zu, die von den Aufsichtsbehörden als illegal betrachtet werden.)

Dann verbringen sie die ersten 10-15 Minuten mit nichts anderem als purem Sensationalismus und behaupten, dass es sich um den meistgesehenen Stream in der Geschichte des Internet handeln würde. Unterbrochen wird das Ganze alle 30 bis 60 Sekunden von einer kreischenden Frau, die davon erzählt, wie viele Likes und Shares sie hätten.

Die Einkommensberichte sind einfach nur unverschämt. Und sind für jeden normalen Menschen völlig unerreichbar, der nicht die vorteilhafte Platzierung erhält, welche diese Führungskräfte innehaben.

Die Junkies an der Spitze dieses Geschäfts sind nachweislich Wandervögel und dürften schon bald die nächste Unternehmung bewerben. Doch unglücklicherweise werden sie tausende von Opfern hinterlassen, die den Ruf der Branche für uns alle vergiften werden.

Beim zweiten Täter handelt es sich um ein weiteres aufgewärmtes Projekt, das von einem Burschen lanciert wird, dessen frühere Firma vor langer Zeit wegen des Verkaufs eines magischen Treibstoffzusatzes geschlossen wurde.

Dort wird ebenfalls ein übertriebenes Wachstum dargestellt, indem man sich Vertriebspartner mit Sondervereinbarungen einkauft und die Gewinnung neuer Partner über den Aufbau einer soliden Kundenbasis stellt. Diejenigen Kunden, die gewonnen werden, entstehen per Social Media durch ein Video, welches das wundersame Verschwinden von Gesichtsfältchen innerhalb von nur zwei Minuten darstellt.

Das Produkt, das sie bewerben, verringert tatsächlich Fältchen. Aber wie das geschieht, ist das Problem. Es enthält einen aktiven Inhaltsstoff, von dem selbst die Erfinder sagen, dass er nicht für eine jugendlichere Haut sorgt und auch kein Collagen repariert oder die Haut gesünder werden lässt. Doch die Vertriebspartner dieser Firma stellen genau diese Behauptungen auf.

Und wie auch bei dem vorhin genannten Programm wird dort viel künstliches Wachstum erzeugt, indem neue Leute mit VZEs eingekauft und in Spitzenpositionen gesteckt werden. Das Unternehmen ist derzeit in mindestens drei Gerichtsverfahren verwickelt, eines gegen einen Produktlieferanten wegen unbezahlter Tantiemen, zwei weitere wegen des Betriebes eines illegalen Schneeballsystems. Vielleicht werden sie gewinnen, vielleicht verlieren. Aber eines ist sicher: die Branche steht schlechter da, weil dieses Unternehmen in diesem Markt tätig ist.

Der Kryptowährungs-Betrug...

Der wahrscheinlich größte Schwindel, der im vergangenen Jahr in unserem Dunstkreis geschieht, sind die Abzocker-Clubs, die sich als Network Marketing-Firmen für Kryptowährungen darstellen. Diese Betrügereien nützen die Bekanntheit von und das Interesse für Kryptowährungen aus, um von der Glaubwürdigkeit zu profitieren, die diese neuen Währungen erworben haben. Sie zehren von den Massen an Menschen, die sich der technologischen Entwicklung nicht bewusst sind – und lassen sie glauben, dass sie in das nächste Amazon, Yahoo oder Twitter investieren.

Lassen Sie mich mit einem GRUNDLEGENDEN Überblick beginnen, worum es sich bei einer Kryptowährung handelt. Kryptowährungen sind „virtuelle Münzen“, die von Computern durch das Vollenden von komplexen Algorithmen „geschöpft“ werden.

Kryptowährungen werden als alternative oder digitale Währungen bezeichnet, weil sie keine physische Erscheinung wie Münzen oder andere gängige Währungen darstellen. Sie existieren in einem Datennetzwerk (als „Blockchain“ bezeichnet) und sind von jeder Zentralbank oder Regierung unabhängig.

Blockchains sind eine verblüffende Innovation, eine Erfindung, die in vielen Branchen für großen Nutzen sorgen werden. Blockchains nutzen Kryptographie, um Transaktionen abzusichern, die Erschaffung weiterer Einheiten zu kontrollieren und um die Weitergabe von Werten zu verifizieren. Aber wir wollen hier nicht allzu sehr in die Tiefe gehen. Wir wollen nur die Verwendung des

„Schöpfens“ und Handelns von Kryptowährungen betrachten. Und auch, wie dies zu einem Deckmantel pervertiert worden ist, um Betrügereien entstehen zu lassen, die sich als MLM oder Network-Marketing-Firmen tarnen.

Sie können sich Kryptowährungen als eine Möglichkeit vorstellen, Werte zu speichern – ähnlich, wie Sie Gold oder andere Edelmetalle als eine Investition nutzen.

Aber um eine lebensfähige Währung darzustellen, bedeutet dies, dass Menschen tatsächlich hiermit handeln müssen, um Dinge zu kaufen.

Und wann haben Sie zum letzten Mal etwas mit einem Bitcoin oder einer anderen Form von Kryptowährung bezahlt? Das bedeutet nun nicht, dass der Bitcoin oder andere Formen von Kryptowährungen nicht irgendwann einen Punkt erreichen, an dem sie wie eine freie Währung eingesetzt werden. Es bedeutet nur, dass es derzeit noch nicht der Fall ist.

Und wenn Sie tatsächlich vor kurzem etwas in Bitcoins bezahlten, haben Sie wahrscheinlich eine ziemlich dumme Entscheidung getroffen. Denn der Bitcoin ist seit seiner Ausgabe auf einem ständigen Höhenflug und hat die 1.000, 3.000 und, während ich dies schreibe, 7.000-\$-Marke überschritten. Das ist toll, wenn Sie ein Investor sind, nicht wahr? Aber nicht sehr besonders förderlich, wenn Sie den Bitcoin als Zahlungsmittel verwenden.

(Nebenbei bemerkt: bei der ersten dokumentierten Bitcoin-Transaktion handelte es sich um die Bestellung einer Pizza. Anhand des derzeitigen Marktwertes für Bitcoins hat dieses leckere Mittagessen mehr als 7 Millionen Dollar gekostet. Ich hoffe also, dass es wenigstens eine Extraportion Käse oder ein kostenloses Getränk dazu gab.)

Das Problem mit Kryptowährungen im Network Marketing...

Als Freidenker, der sich an der Einmischung von Regierungen und der Kontrolle über mein eigenes Leben scheuert, bin ich vom Gedanken der Kryptowährungen angetan. Tatsächlich werden meine Stammleser wissen, dass ich diesen Aufstieg bereits vor Jahren in meinem Buch *Risiko ist die neue Sicherheit* vorhergesagt habe.

Der Grund, warum ich diese Währungen schätze, basiert auf meinem Misstrauen gegenüber der Lebensfähigkeit jeglicher Währung, die von einer Regierung kontrolliert wird. Schließlich sind Regierungshaushalte die größten Schneeballsysteme, welche die Welt je gesehen hat. Währungen wie Dollar, Peso und Pfund haben keinen Wert in sich; es handelt sich lediglich um Zahlungsversprechen. Sie können durch das Fingerschnippen eines Bürokraten be- und abgewertet werden. (Und werden es ständig.)

Daher bin ich ein großer Fan von Kryptowährungen. Diese haben das Potential, um echte und sichere Zahlungstransaktionen zwischen einem Käufer und einem Verkäufer zu gewährleisten – ohne, dass eine Bank oder eine Regierung dazwischen stehen muss.

Aber eine Network-Firma zu gründen und eine Kryptowährung als Produkt hochzuziehen, ist einfach nur eine lächerliche Idee.

Es wäre so, als ob man eine MLM-Firma gründet und ankündigt, dass es sich bei den Produkten um den US-Dollar oder um den japanischen Yen handelt. Wie würde das Geschäftsversprechen lauten?

“Kaufen Sie diese 20\$-Note für 27\$ und vielleicht ist sie nächstes Jahr 30\$ wert.”

Egal, ob wir Bitcoin, den US-Dollar, oder das britische Pfund verwenden, nichts davon stellt einen Aktivposten dar, der Werte entstehen lässt. Hierdurch werden keine Verdienste erschaffen oder Dividenden generiert. Es handelt sich lediglich um ein Spiel der Spekulation. Sie können darauf wetten, dass die Kurse steigen oder fallen.

Menschen, die heutzutage in eine Kryptowährung investieren, setzen darauf, dass sie im Wert steigen wird. Es ist unwahrscheinlich, dass diese Menschen irgendetwas damit kaufen werden. In diesem Fall handelt es sich nicht wirklich um ein Zahlungsmittel, sondern um ein Investitionsprodukt. Man kann also sagen, dass Sie hierdurch zum Devisenhändler werden. Aber mit Sicherheit sind Kryptowährungen kein lebensfähiges Produkt für eine Direktvertriebs- oder Network-Firma.

Wie also stellen sich die Kryptowährungs-Firmen als veritable Network-Gelegenheiten dar? An dieser Stelle kommen die ICOs ins Spiel ...

Ein ICO (Initial Coin offering) stellt das Pendant zu einem klassischen Börsengang dar. Und ist damit ein ähnliches Würfelspiel. (Tatsächlich sogar ein viel größeres.) Und so funktioniert es:

Gewöhnlich ist bei einem ICO ein Unternehmen beteiligt, das eine neue digitale Währung verkauft. Wenn Sie investieren, erhalten Sie einen „Token“, ein Art Jeton, dem das Unternehmen einen Wert zuordnet. Aber im Gegensatz zum Börsengang eines klassischen Unternehmens gewährt Ihnen dieser Token keinerlei Anteilsrechte an der Firma und berechtigt Sie auch nicht, irgendwelche Zahlungen in Form von Dividenden zu erhalten.

Wird diese Kryptowährung erfolgreich und steigt im Wert – was völlig der Spekulation unterliegt – dann verdienen Sie Geld. Aber bedenken Sie, dass es hierzu keinerlei Regulation oder Absicherung gibt. Das Unternehmen, das die Token herausgibt, kann den Wert oftmals in eine Richtung manipulieren, der ihm von Nutzen ist.

Welche Gedanken machen sich Regierungen über ICOs? Nicht viele. Sie betrachten sie in manchen Fällen mit Skepsis, in anderen Fällen werden sie verboten. Ich persönlich glaube, dass ICOs im Geschäftsleben der nächsten Jahre den größten Spielraum für Betrug und Vorteilsnahme bieten. Sie sind zum Missbrauch prädestiniert.

Und natürlich gibt es auch in unserem Feld schon Menschen, die damit arbeiten...

Das unverschämteste Beispiel hierfür ist ein Unternehmen, das eine Bejubelung von Bitcoins betrieb und versuchte, Menschen in die Irre zu führen, dass sie zu Investoren der ersten Stunde in Bitcoins seien. Es wurde fast genauso wie ein ICO-Start angepriesen, entsprach diesem aber nicht annähernd.

Diese Firma bietet in Wirklichkeit „Ausbildungspakete“ zu Preisen von 100 bis zu mehr als 100.000 Dollar

an, zu denen gleichzeitig Token mitgeliefert werden. Die Ausbildungsmaterialien sind im besten Falle mittelmäßig, im schlimmsten Fall handelt es sich um Plagiate. Und die Token, die mitgeliefert werden, haben keinen eigenen Wert und können in keiner anderen Währung gehandelt werden. Sie sind lediglich innerhalb des internen Geldspiels gültig, bei dem ahnungslose und gutgläubige Opfer über den Tisch gezogen werden.

An einem Punkt behauptete die Firma, ihre Token seien die erste Kryptowährung in Asien. Sie verbreiteten von der vietnamesischen Regierung lizenzierte Informationen, in denen von Rechten die Rede war, als digitale Währung zugelassen zu sein. Die vietnamesische Regierung veröffentlichte jedoch ein Statement, dass die vorgelegten Dokumente in Wirklichkeit gefälscht waren.

Diese Betrugerei hat sich auf der ganzen Welt mit großem Tamtam verbreitet. Aber es war bemerkenswert, dass sie ihre Geschäfte nie in den Vereinigten Staaten betrieben haben. Vermutlich, weil sie erkannt hatten, dass die Gründer in diesem Fall im Gefängnis landen würden.

In diesem Unternehmen schien man zu denken, dass man rechtlichen Nachforschungen durch die Behauptung aus dem Wege gehen könne, dass man keine Kryptowährung, sondern lediglich Schulungsmaterialien verkaufen würde. Aber wenn Sie zehn Minuten damit verbrachten, die Videos der Vertriebspartner oder die Veranstaltungen anzusehen, wussten Sie sofort, dass die meiste Zeit nur vom Investieren in Kryptowährungen gesprochen wurde. Die Schulungsmaterialien blieben so gut wie unerwähnt.

Während der letzten Monate standen sie ständig rechtlichen Problemen gegenüber. Italien sprach eine einstweilige Verfügung aus, die ungarische Zentralbank bezeichnete das Ganze als ein Pyramidensystem und Führungskräfte wurden in Indien und China eingesperrt. Zu all diesem Durcheinander wurde der Gründer als vermisst gemeldet, vermutlich, um sich dem Zugriff und einer Festnahme zu entziehen. Also könnte man denken, dass die Tage dieses Unternehmens gezählt sind und wir nicht mehr wachsam zu sein brauchen.

Leider ist das genaue Gegenteil der Fall ...

Es schießen buchstäblich Dutzende von Kryptowährungs-Betrügerfirmen im Network-Stil aus dem Boden. Die meisten davon sind noch durchgeknallter als das Original und stellen die perfekte Petrischale für die „Theorie des größten Dummkopfes“ dar. (Der Gedanke dieser Theorie lautet, dass der Preis einer Sache nicht durch den ihr innewohnenden Wert, sondern durch den Glauben und die irrationalen Erwartungen der Marktteilnehmer bestimmt wird. Der Preis kann durch den Glauben eines rationalen Käufers gerechtfertigt werden, dass ein anderer bereit ist, einen noch höheren Preis zu bezahlen.)

Und diese neuen Betrügereien sorgen für den größten Teil dieser ignoranten und irrationalen Gier ...

Das Beängstigende daran ist, dass die Tricks von Mal zu Mal ausgeklügelter werden. Die ursprünglichen Schwindler haben niemals eine Fallstudie veröffentlicht oder tatsächlich ein ICO initiiert. Es ist zweifelhaft, dass sie wirklich eine Blockchain besitzen. Aber die aufeinanderfolgenden Schwindeleien haben auf dem Original aufgebaut und blasen das Tamtam und den Hype noch weiter auf. Sie haben all die richtigen Schlagworte gelernt und in ihre Marketingsprüche eingebaut.

Eine der neuesten Firmen, die ich gesehen habe, veröffentlicht einen Ablaufplan, der mit ihrem ICO beginnt und dann Vorhersagen darüber trifft, wo der Wert ihres Tokens zu welchem Zeitpunkt ihrer erwarteten Produktentwicklung stehen wird. Alles ist gerade einmal so schlau gemacht, um die halbwissenden Mächtgern-Millionäre des digitalen Zeitalters auf den Leim dieser Art von Jubelhymne zu führen.

Und als ob dies nicht schon schlimm genug wäre, bringt uns der Wahn um die Kryptowährungen nun auch wieder die Forex-Systeme zurück ...

Ich will hiermit nicht zu viel Zeit verschwenden, aber darauf hinweisen, dass dies gerade eine kurzfristige Renaissance erlebt. Indem ein Konzept verwendet wird, das sich bereits als ein grauenhaftes Modell für Network Marketing erwiesen hat und dem für leichtgläubige Menschen neues Leben eingehaucht wurde.

Wenn Sie als Daytrader von Devisen oder als Investor von Kryptowährungen aktiv werden möchten, tun Sie es. Aber seien Sie nicht so dumm, zu glauben, dass es sich hierbei um ein überlebensfähiges Produkt für Network Marketing handeln würde. Das ist nicht der Fall.

Zusätzlicher Rat:

Wenn die Top-Partner noch vor kurzem in Systeme eingestiegen sind, die von der Gesetzgebung geschlossen wurden, dann können diese Menschen nicht auf einen „erfolgreichen Werdegang in der Network-Branche“ zurückblicken.

Man könnte argumentieren, dass diese Menschen einfach etwas länger brauchen, um zu lernen. Aber wenn Sie solchen Leuten nachlaufen, sind Sie der wahre Idiot.

Auf den Punkt gebracht, handelt es sich bei diesen neuen MLMs mit Token und Forex-Systemen tatsächlich nur um eine „Steuer für Dumme“, bei denen durchschnittliche Menschen, die keine Ahnung von der Entwicklung dieser Technologien haben, zu Opfern gemacht werden.

Aber die Sache hat auch etwas Gutes. Etwas wirklich Gutes ...

Und das Gute daran ist, dass eine Menge der Menschen, welche diese Art von Systemen bekannt machen, im Gefängnis landen werden. Für lange Zeit.

Denn hier sind die zwei neuen Entwicklungen, die von diesen Schlaumeiern nicht in Betracht gezogen wurden ...

1. Früher war es so, dass die Fahnder, wenn sie ein Schneeball- oder Pyramidensystem geschlossen hatten, lediglich die Gründer und Führungskräfte des Unternehmens verfolgt haben. Doch diese Zeiten sind vorbei. Die Reaktion der Gesetzgebung in den Fällen der Firmen Vemma und Zeek Rewards hat gezeigt, dass in der neuen Realität auch die Vertriebspartner verfolgt werden, die von illegalen Aktivitäten profitiert haben.

Und so sieht die Sache aus, wenn Sie einer dieser Vertriebspartner sind:

Ihre Partnerfirma wird durch eine einstweilige Verfügung dicht gemacht und Ihr Einkommen, sowie die Einkommen eines jeden Ihrer Teampartner, trocknen über Nacht aus. Sie erhalten Telefonate, E-Mails und SMS von Freunden und Familienmitgliedern, die ihr Geld verloren haben. Die Menschen fangen an, sie mit bösen Blicken anzustarren.

Sie halten wochenlang durch, weil Ihnen die Firmenleitung weiterhin sagt, dass alles legal ist und am Ende gewinnen wird. Also leihen Sie sich mehr und mehr Geld, um das große Haus und das dicke Auto zu bezahlen, das Sie gekauft haben, um Ihre Interessenten zu beeindrucken.

Aber Ihre Firma wird nicht wieder eröffnet, sondern dauerhaft geschlossen. Jetzt sind Sie echt erledigt.

Und dann kommen die Fahnder in Ihr Haus...

Sie sagen in etwa Folgendes: „Okay, es sieht so aus, als ob Sie mit diesem illegalen Pyramidensystem 200.000 Dollar verdient haben. Wir wollen all dieses Geld zurück. Inklusiv Zinsen und Strafen

beläuft sich die Gesamtsumme jetzt auf 250.000 Dollar.

Und die 75.000 Dollar, die Sie als Geschäftskosten geltend gemacht haben, werden Ihnen hiermit aberkannt. Denn es gibt keine Steuerabzüge für das Betreiben eines illegalen Schneeballsystems. Wir wollen also diese Steuern zurück. Zuzüglich Zinsen und Strafen macht das dann ...”

Ich kann noch fortfahren, aber ich hoffe, Sie verstehen, was ich sagen will.

Das Schöne ist jedoch: Statt zwei Wochen, nachdem der vorgehende betrügerische Laden geschlossen wurde, gleich wieder mit dem nächsten Schwindel weiterzumachen, werden diese Leute damit beschäftigt sein, sich mit Anwälten zu treffen und sich von ihren Müttern Geld für die Kautions zu leihen. Nicht damit, sich gleich wieder auf die nächsten Opfer zu stürzen. Was uns zum nächsten wichtigen Punkt führt ...

2. Die Menschen in diesen Kryptowährungs-Systemen verkaufen nicht länger Vitamine, Hautcremes oder Proteinshakes. Es wird für die Ankläger sehr einfach sein, einen wasserdichten Fall zu präsentieren, in dem es in Wirklichkeit um Spekulationsgeschäfte und Investitionen geht. Und Geldanlagen erfordern eine tatsächliche Akkreditierung, unterliegen deutlich stärkeren Einschränkungen und belegen die Täter schnell mit hohen Gefängnisstrafen.

Erinnern Sie sich noch an die Szene in Star Wars, als der junge Obi-Wan Kenobi die Bar auf dem Planeten Coruscant betritt?

„Willst du ein paar Todesstübchen kaufen?“

„Du willst mir keine Todesstübchen verkaufen.“

„Ich will dir keine Todesstübchen verkaufen.“

„Du willst nach Hause gehen und dein Leben überdenken.“

„Ich will nach Hause gehen und mein Leben überdenken.“

Wenn Sie in eines dieser oben genannten Programme involviert sind, möchten Sie vielleicht nach Hause gehen und Ihr Leben überdenken.



TIEL III

Wie machen wir jetzt weiter?

Das Jahr ist noch nicht vorbei und es gab schon elf Klagen gegen MLM-Firmen, die beschuldigt wurden, ein illegales Schneeballsystem zu sein. Elf. Und es gibt mindestens 30 oder 40 andere Systeme, die verklagt werden sollten.

Wie also machen wir jetzt weiter? Wie werden wir die Scharlatane los, die das Geschäft übernommen und es in eine Sickergrube verwandelt haben? Wie reparieren wir den Schaden, den sie verursacht haben und den Ruf von Network oder Multilevel Marketing?

Die wahre Antwort lautet: gar nicht. Die Schwindler, Betrüger und Kriminellen haben das Geschäft in Geiselhaft genommen und wir werden es niemals zurück bekommen.

Es ist an der Zeit, die Hoffnung aufzugeben, dass irgendetwas passieren wird, um unsere Geschichte zu ändern. Wir brauchen die Courage, selbst für eine Änderung zu sorgen.

MLM ist tot. Es ist Zeit, den Kranz auf den Sarg zu legen, diesen in die Erde gleiten zu lassen und mit Erde zu bedecken. Wir müssen voranschreiten und uns selbst neu erfinden.

Doch Produkte und Dienstleistungen an diejenigen Menschen zu bringen, die diese Dinge lieben, ist weiterhin eine wertvolle Aufgabe. Es ist aber an der Zeit, die Art und Weise zu ändern, wie wir dies tun.

Ich persönlich bin damit fertig. Ich möchte nicht länger mit diesen Menschen und deren angewandten Praktiken in unserer Branche in Verbindung gebracht werden.

Bitten Sie mich also nicht darum, an einer örtlichen TV- oder Radiosendung teilzunehmen und

Network Marketing zu verteidigen. Ich werde das nicht noch einmal machen. Dieses Geschäft hat derartig viele unangenehme Menschen in seinen Dunstkreis gezogen, die man so lange ihr Unwesen hat treiben lassen, dass wir den Geruch dessen, was sie angerichtet haben, nie wieder loswerden.

Da meine alten Bücher und Trainingsunterlagen in neuen Aufmachungen erscheinen, werde ich das Geschäftsmodell nicht länger weiterempfehlen. Ich werde die Begriffe Network Marketing, MLM, Multilevel Marketing und sogar Direktvertrieb streichen.

Zeit für einen Neubeginn...

Mir wird klar, dass eine wachsende Zahl der verbleibenden ehrbaren Firmen neue Begriffe verwenden. Wie beispielsweise „Netzwerk-Verkäufe“ oder „Direktverkauf“. Ich gebe nichts um diese Worte, weil sie den spannendsten Faktor unseres Geschäfts, die Hebelwirkung, außer Acht lassen.

Alles, was ich daher machen kann, ist Ihnen mitzuteilen, was ich persönlich tue ...

Wie ich Ihnen gesagt habe, werde ich MLM oder Network Marketing nicht länger verteidigen, noch diese Begriffe verwenden. Für all meine kommenden Marketing- und Schulungsunterlagen sowie für alle Präsentationen zur Partnergewinnung habe ich bereits die Wandlung zu einem anderen Geschäftsmodell begonnen:

Verkäufe mit Hebelwirkung

Der Begriff „Verkauf mit Hebelwirkung“ trifft auf die wahre Grundlage dessen, was den Einstieg in dieses Geschäft so interessant gemacht hat. Es sind die beiden miteinander verbundenen Elemente, die den Kern unserer Tätigkeit definieren: Für Verkäufe zu sorgen und anschließend das Konzept der Hebelwirkung einzusetzen. Um auf diese Weise die Vergütung der Menschen progressiv wachsen zu lassen, die für das Entstehen dieser Verkäufe verantwortlich sind.

Wir müssen ein neues Geschäftsmodell erschaffen, dessen Grundlage, mit der jeder startet, mit Einzelhandelsverkäufen beginnt und jenen Personen Hebelwirkung ermöglicht, die anschließend bereit sind, ein Verkaufsteam aufzubauen und zu duplizieren.

Wir können neue Strategien und Technologien einsetzen, beispielsweise interessante Vorzugskundenprogramme, bequeme Produktabonnements, leicht bedienbare Benutzeroberflächen für Online-Bestellungen und einfache Bestellmöglichkeiten per mobiler App. Und wir können das Konzept der Hebelwirkung integrieren, welche – wie der Zinseszins – zu einem der Weltwunder gehört.

Doch dieses Mal müssen wir unermüdlich, wachsam und unerbittlich daran arbeiten, jene Menschen fern zu halten, die versuchen, unsere legitime Struktur als einen Deckmantel zur Ausbeutung anderer zu nutzen.

Die Aufsichtsbehörden sind den Missetätern immer einen Schritt hinterher. Mit neuen Technologien wie den Blockchains und Kryptowährungen wird die Kluft sogar noch größer. Es gibt zu viele Menschen mit bösen Absichten, aber nicht genügend Regulierungsbeamte, um für eine Überwachung zu sorgen.

Wir müssen uns selbst überwachen.

Wir müssen nicht andere Firmen schlecht reden, um unser eigenes Unternehmen besser aussehen zu lassen. Das stellt lediglich ein Armutsbewusstsein dar, mit dem wir uns nur selbst schaden. Wenn ein Wettbewerber bessere Arbeit liefert als Sie, erweisen Sie ihm Respekt und entscheiden Sie sich, es beim nächsten Mal selbst besser zu machen. Aber wir müssen damit aufhören, einfach wegzuschauen, wenn wir Menschen und Firmen bei einem unethischen und illegalen Verhalten beobachten. Wir müssen es aussprechen, wenn wir fragwürdige Praktiken, wertlose Produkte und eine vorsätzliche Täuschung in der Vertriebspartnergewinnung erkennen.

Genau das tue ich mit diesem Manifest. Ich weigere mich, im Angesicht einer solchen Ausbeutung, die um uns herum stattfindet, still zu halten. Ich spreche es jetzt aus und werde fortfahren, es zu tun. Und ich hoffe, dass Sie sich mir anschließen.

Wir müssen die korrupten Anführer sowie Firmen, die solche beklagenswerten Praktiken betreiben, an den Pranger stellen. Und wir müssen sie von unserer Branche fernhalten.

Wir werden die Regeln, das Spiel als solches und - an erster Stelle - die Ergebnisse ändern müssen. Wir müssen zurück zu den alten Werten, angetrieben von Prinzipien, mit Integrität handeln. Wir werden das beste Modell im freien Unternehmertum aufs Neue erfinden, mit der durchschnittliche Menschen überdurchschnittliche Ergebnisse erreichen können.

Immerhin waren wir die ursprünglichen Störenfriede im klassischen Marketing. Jetzt werden wir erneut für eine Störung sorgen!

Es wird nicht leicht werden...

Tatsächlich wird es extrem schwierig. Die Umsetzung wird Jahre benötigen. Und wir werden auf jedem Schritt entlang des Weges auf Widerstände stoßen.

Milliardenumsätze, die durch das alte Modell „an erster Stelle steht das Rekrutieren“ entstehen,

werden in Gefahr sein. Ein Wandel ängstigt Menschen. Manche werden sich bedroht fühlen und um sich schlagen.

Gleichzeitig werden auch Milliarden von Dollar durch Geldspiele und Schneeballsysteme geschaffen. Tausende von Menschen sind in diesen korrupten Programmen aktiv. Diese werden nicht still und heimlich von dannen ziehen.

Und schließlich entstehen weitere Milliardenumsätze durch klassische produktorientierte Firmen. Und etablierte Unternehmen sind gewöhnlich gegen jede Art von Wandel allergisch.

Medien und Öffentlichkeit werden uns skeptisch gegenüberstehen, werden unsere Motive in Frage stellen und unsere Ernsthaftigkeit anzweifeln.

Es wird des hingebungsvollen Einsatzes einer engagierten Kerngruppe von Menschen bedürfen. Menschen, die zu den Vermittlern des Wandels gehören möchten. Menschen, die an die wahre Mission glauben: Das Erschaffen von echter Stärke durch den Aufbau von Kundenstämmen.

Wenn Sie sich zu dieser Herausforderung in der Lage fühlen, die Vergangenheit hinter sich lassen können und bereit sind, sich für die nächste Stufe dessen zu entwickeln, was wir tun – dann lade ich Sie ein, mich bei diesem nächsten Abenteuer zu begleiten.

Lassen Sie uns dazu einen Blick auf die Dinge werfen, die wir besser oder anders tun müssen:

Wenn Sie sich ein Geschäft nach dem Prinzip „Verkauf mit Hebelwirkung“ aufbauen wollen, müssen Sie verkaufen.

Wenn Sie nicht verkaufen wollen, halten Sie sich hiervon fern. Dieses neue Geschäftsmodell ist nichts für Sie. Es ist ausschließlich für Menschen geschaffen, die leidenschaftlich an die Produkte oder die Dienstleistungen glauben, die sie vertreten – und die anderen von diesen Produkten und Dienstleistungen berichten möchten.

Nun mögen Sie sich vielleicht sorgen, ob dies die Zahl der Personen einschränkt, die mitmachen wollen. Kein Problem. Sie werden auf Menschen stoßen, die zu Ihnen sagen: “Ich will nicht verkaufen.” Prima. Diese Menschen sollten von Anfang an nicht in diesem Geschäft starten.

Hören Sie auf, so leichtgläubig zu sein.

Der Grund, warum diese Schwindeleien funktionieren, besteht darin, dass sie die Gier der Menschen ausnutzen. So viele Leute sind heutzutage auf der Suche nach einem „Hack“, der die gesamte für den Erfolg nötige Arbeit aus dem Weg räumt. Es gibt aber kein „automatisches System zum Aufbau einer

Downline“. Und es wird nie eines geben. Hören Sie auf, danach zu suchen.

Schützen Sie sich und Ihr Team vor der Zusatzbranche der Parasiten, die in unseren Berufszweig eindringen, um Ihnen Ihr Geld abzuknöpfen.

Es gibt Trainer, Berater und Coaches, die keine Ahnung von unserem Geschäft haben, aber die große Unternehmen aufbauen, in denen sie uns ihre Beratung verkaufen wollen. Die meisten von ihnen produzieren und bieten nichts, was einen echten Wert liefert. Und sie werden uns mit Sicherheit zu unserem neuen Bestimmungsort folgen.

Sie mögen behaupten, dass sie außergewöhnlich gut in der Partnergewinnung wären, exzellente Verkaufstrainer seien oder Profis im Bereich Social Media. Wenden Sie etwas gesunden Menschenverstand an. Wenn diese Leute wirklich über die Geheimnisse des Erfolgs in unserem Geschäft verfügten, würden sie es selbst tun.

Und im heutigen neuen Umfeld unseres Geschäfts müssen wir nun auch mit all den Ablenkungen der Online-Welt umgehen. Sie müssen Ihr Team gegen die folgenden Störungen abschirmen:

Internetseiten mit Rezensionen, Wächterfunktion, jährlichen Umfragen und Branchenneuigkeiten.

Diese Leute sind Profis im Suchmaschinen-Marketing, also landen sie immer unter den ersten Resultaten, wenn man nach einem Firmennamen sucht. Fünfundneunzig Prozent dieser Seiten schaden Ihrem Geschäft. Sie müssen Ihren Scharfsinn trainieren.

Manche darunter meinen es gut, sind aber fehlgeleitet. Manche sind von vornherein als „Köder und Haken“ ausgelegt. Man möchte, dass Sie eine Rezension über Ihr Unternehmen lesen, aber tatsächlich handelt es sich um einen Versuch, Sie zu einer anderen Firma hinüberzuziehen. Manche führen Umfragen für den besten Trainer, den besten Geschäftsführer, die beste Upline, die beste Firma, usw. durch. Sie sammeln die E-Mailadressen Ihrer Teampartner, damit sie sie abwerben oder ihnen irgendwelchen Mist verkaufen können.

Dort draußen ist ein Bursche, der eine Website mit riesiger Reichweite betreibt, die einfach nur eine PR-Plattform darstellt. Er bekommt einen monatlichen Betrag, um jeden Monat nette Dinge über seine Kunden zu schreiben. Und wenn sie ihn nicht bezahlen oder aufhören, ihn zu bezahlen, beginnt er damit, all die schrecklichen Dinge zu veröffentlichen, die er zuvor zurückgehalten hat.

Wenn Sie sich fragen, warum ich manche MLM-Programme also Schwindler und Betrüger betrachten kann, während diese Website sie so bewirbt, als ob es legitime Firmen wären – dann liegt das daran, weil der Inhaber jeden Monat dafür bezahlt wird!

Seien Sie kein Idiot. Diese Seiten sind lediglich für die MLM-Junkies von Bedeutung, die es nicht besser wissen. Halten Sie sich davon fern und lassen Sie Ihre Leute nicht auf deren Mailinglisten.

Scharfsinn benötigen Sie auch für die Zeitungen, Newsletter und Magazine, die sich mit unserer Branche befassen. Bei den meisten ist es ähnlich wie bei den Webseiten, von denen wir gesprochen haben. Die Leute kaufen sich eine Platzierung als „aufstrebender Stern am Network-Himmel“ oder eine Titelseite. Wenn Sie bereit sind, 25.000 Dollar auf den Tisch zu legen, können Sie sogar ein internationales Cover-Modell sein!

Was nun geschieht...

Die miesesten und fragwürdigsten Deals bezahlen dafür, dass ihre Führungskräfte dort abgebildet werden. Dann verwenden sie Sonderdrucke dieser Berichte, um legitimiert zu erscheinen und finden hierdurch weitere arglose Opfer.

Nochmals, das Schlüsselwort hier lautet Scharfsinn. Seien Sie scharfsinnig, wenn Sie einen Guru, Coach, Berater, Autor, eine Internetseite oder eine Publikation beurteilen. Einschließlich dieses Manifests und mir.

Hören Sie auf, mit den bösen Jungs in einen Wettstreit zu treten.

Sie können es nicht. Und Sie wollen es auch nicht. Ein Bankräuber mag in 20 Minuten so viel Geld einnehmen, wie es ein Klempner in 20 Jahren verdient. Das bedeutet nicht, dass Sie sich wünschen sollten, Banken auszurauben.

Ja, es wird Menschen geben, die behaupten, dass sie mit irgendeinem Deal im ersten Monat 10.000 oder gar 20.000 Dollar verdient haben. Das mag sein, wenn sie ein Team von einer zur anderen Firma herübergezogen haben und über eine besondere Absprache mit einer „vorbereiteten Linie“ verfügen. Versuchen Sie nicht, das nachzumachen –Sie können es nicht. Die Leute, die man mit dieser Art von Lockangebot findet, sind ohnehin nicht die Menschen, die Sie suchen.

Hören Sie auf, fünf- und sechsstelligen Einkommen zu bewerben.

Seit Jahrzehnten war das Erste beim Erstellen einer Network-Präsentation, dass man Bilder von Lamborghinis, weißen Stränden und Bündeln von Geld ausgesucht hat. Dann wurde von den Großverdienern mit fünf- und sechsstelligen Einkommen gesprochen. Aber die Welt hat sich geändert. Wir müssen diese übertriebene Werbung hinter uns lassen. In klaren Worten: diese Tropenbilder sind ohnehin nicht mehr ansatzweise so wirkungsvoll, wie sie einmal waren.

Firmen, die mit den Beispielen von fünf- und sechsstelligen Einkommen werben, werden von

den Regulierungsbehörden abgeschossen werden. Es ist egal, wie viele Seiten Kleingedrucktes Sie verwenden. Diese Resultate sind nicht typisch und werden es niemals sein. Wenn Sie diese Art von Behauptungen aufstellen, stehen die Chancen gut, dass Ihr Laden dicht gemacht wird.

Die Wahrheit ist, dass es in unserer Branche viele Menschen gibt, die unglaublich viel Geld verdienen. (Machen wir uns nichts vor, ein Einkommen oberhalb von 25.000 Dollar im Monat ist nach praktisch jedem Standard unglaublich hoch.) Die große Masse der Leute kann sich damit nicht identifizieren und sich auch nicht vorstellen, ein solches Einkommen zu beziehen. Diese wären glücklich, wenn sie ein zusätzliches Passiveinkommen in Höhe von 800 Dollar hätten. Sie wären VÖLLIG AUS DEM HÄUSCHEN, wenn Sie ein nebenberufliches Geschäft hätten, das ihnen monatlich 3.000 oder gar 5.000 Dollar als nebenberufliches Passiveinkommen liefern würde.

Es gibt mindestens sechs Milliarden Menschen auf der Erde, deren Leben sich dramatisch und messbar ändern würde, wenn Sie ihnen einfach nur helfen könnten, zusätzlich ein paar hundert Dollar (oder den Gegenwert in ihrer Währung) im Monat zu verdienen, um ihre grundlegenden Bedürfnisse zu sichern. Hören Sie auf, von diesen unerhörten Einkommen zu reden. Und beginnen Sie damit, Menschen einen Weg aus ihren Schulden anzubieten. Dann werden Sie weitaus mehr Erfolg haben.

Es gibt mindestens ein paar Milliarden Menschen, deren Leben in einer bedeutungsvollen, dramatischen und messbaren Weise beeinflusst würde, wenn Sie ihnen einfach nur helfen könnten, aus der Schuldenfalle zu entkommen. (Und darüber zu sprechen, aus der Schuldenfalle zu entkommen, ist viel spannender, als Sie denken mögen. Es berührt die Menschen. Selbst diejenigen, die niemandem etwas schuldig sind, haben Eltern, Verwandte und Freunde, deren Autos nicht bezahlt sind, die hohe Hypotheken bedienen müssen und an den Rückzahlungen für ihre Kreditkarten ersticken.)

Hören Sie auf, den kleinsten gemeinsamen Nenner anzusprechen.

Sie müssen nicht unter einer Brücke schlafen, um dem Konzept „Verkauf mit Hebelwirkung“ beizutreten. Wir sollten das geistige Bild auslöschen, dass jeder, der in unserem Geschäft erfolgreich ist, zuvor verzweifelt, obdachlos oder pleite war.

Verstehen Sie mich nicht falsch: wenn Sie arm sind, Herausforderungen erleben oder mit persönlichen Problemen zu kämpfen haben, bietet Ihnen dieses Geschäft eine Möglichkeit, die nächste Erfolgsgeschichte zu schreiben. Wir feiern das. Und wir alle lieben es, auf der Bühne solche Wiederauferstehungsgeschichten zu hören. Aber nicht jeder sieht einem desaströsen Absturz ins Auge und ist daher auch nicht verzweifelt auf der Suche nach Rettung.

Wir müssen dieses Geschäft attraktiv für alle Menschen machen, die sich in ihrem Leben auf unterschiedlichen Ebenen des Erfolgs befinden. Daher müssen wir auch die Menschen mit guten

Ausbildungen, hochbezahlten Posten und soliden Finanzen feiern, die sich dafür entscheiden, bei unserem Geschäft einzusteigen.

Wir müssen aufhören, Universitäten schlecht zu reden, so zu tun, als ob alle Chefs Mistkerle wären und als ob jeder Mensch, der einer Festanstellung nachgeht, ein Verlierer ist.

Und hier kommt ein revolutionärer Gedanke ...

Lassen Sie uns mit der Prämisse starten, dass es die meisten Menschen nicht mögen, bevormundet, lächerlich gemacht oder von oben herab betrachtet zu werden.

Wenn Sie ihnen helfen wollen, hören Sie auf, sie zu beurteilen. Wenn Sie wollen, dass diese Menschen bei Ihrem Geschäft mitmachen – beginnen Sie damit, sie mit Respekt zu behandeln. Zu sagen, dass sie Idioten wären, weil sie studieren oder ein Verlierer, weil sie einer Anstellung nachgehen, ist vermutlich nicht der beste Weg, um jemanden dazu zu inspirieren, Ihrem Geschäft beizutreten.

Die Realität ist, dass viele Menschen über eine gute Ausbildung verfügen und ihre Arbeit mögen. Oder mit Ihrer Arbeit eine Menge Geld verdienen, dass diese ihnen aber nicht die Möglichkeit für freie Entscheidungen und für ihren gewünschten Lebensstil bietet, den sie sich wünschen. Oder vielleicht mögen sie ihre Arbeitsstelle und wollen diese behalten, würden aber gerne ihr Einkommen vergrößern oder sich ein zusätzliches Passiveinkommen aufbauen. Lassen Sie uns für all diese Möglichkeiten offen sein und die Menschen dort abholen, wo sie sich befinden.

Bei der Partnergewinnung geht es nicht darum, Menschen für die Stelle, die Sie anzubieten haben, passend zu machen. Es geht darum, ihnen Wege aufzuzeigen, um die Dinge zu bekommen, die sie sich wünschen.

Wenn ich gefragt werde, wie ich das Geschäft des Verkaufs mit Hebelwirkung heutzutage darstelle, wissen Sie, worüber ich dann spreche?

Davon, einen soliden Kundenstamm zu generieren. Ein Passiveinkommen aufzubauen, um sich den Lebensstil zu erschaffen, der ihr persönlicher Traum ist. Und diese ganze Geldgeschichte endlich ad acta legen zu können.

Keine zwei Meter großen Schecks auf der Bühne. Keine Lamborghinis. Keine Erwähnung riesiger Monatseinkommen. Einfach nur ein simples Gespräch darüber, aus den Schulden herauszukommen und das persönliche Traumleben zu gestalten.

Es funktioniert. Und es wird auch für Sie funktionieren, wenn Sie es zulassen.

Wir können auch ohne die übertriebene Werbung, ohne die fragwürdigen Taktiken und

Verschleierungen erfolgreich werden. Dort draußen existiert eine ganze Welt von Menschen, die nach Produkten und Dienstleistungen suchen, die ihr Leben verbessern können. Und viele weitere, die nicht nur das Verlangen haben, ein Passiveinkommen aufzubauen, sondern die tatsächlich auch bereit sind, dafür zu arbeiten.

Was übrigens der andere Grund ist, warum ich dieses Manifest veröffentliche ...

Ich sehe, dass es sich bei vielen der Personen, die in den erwähnten Programmen aktiv sind, um wirklich gute Menschen handelt. Ich habe in fast all diesen Läden gute Freunde! Freunde, von denen ich weiß, dass sie niemals wissentlich einer unethischen Sache beigetreten wären oder etwas tun würden, was anderen schaden könnte.

Sie ignorieren technische Entwicklungen wie Blockchains oder verstehen nicht, was der Unterschied zwischen einem Produktverkauf und einer Geldanlage ist. Irgendjemand, dem sie vertraut haben, hat sie davon überzeugt, dass die Taktiken, die sie nutzen, ethisch einwandfrei und legal seien. Daher haben sie ihr Urteilsvermögen ungewollt auf Eis gelegt und haben sich diesen Menschen angeschlossen. Sie wissen einfach nicht genug, um zu verstehen, dass sie die Leute betrügen und selbst betrogen werden.

Ich hoffe, dass wir einige dieser Menschen „retten“ und von der dunklen Seite zurückholen können ...

Mir ist klar, dass mich nun einige von Ihnen, die in diesen Firmen tätig sind, nicht besonders gut leiden mögen. Aber wenn es Sie dazu bringt, Ihren Kurs jetzt zu ändern – wenn Menschen ins Gefängnis wandern und Sie nicht – dann verspreche ich Ihnen, dass Sie mich später lieben werden.

Lassen Sie mich Ihnen erzählen, wofür ich dieses Geschäft hielt, als ich vor 38 Jahren eingestiegen bin. Und wie ich es jetzt betrachte...

Ich träumte davon, vor tausenden von Menschen auf der Bühne zu stehen. Und das ist geschehen. Tatsächlich bin ich nun in der Speakers Hall of Fame. Ich habe vor mehr als zwei Millionen Menschen in mehr als 50 Ländern gesprochen. Aber wissen Sie, was mich heutzutage viel mehr begeistert?

Einen meiner neuen Partner dabei zu sehen, wie er oder sie zum ersten Mal sein Testimonial ausspricht. Eine meiner Führungskräfte dabei zu beobachten, wie sie für einen Vortrag bei der großen Firmenveranstaltung ausgewählt wird. Ihnen zuzusehen, wie sie den Weg zu ihrer eigenen Großartigkeit beschreiten.

Ich träumte davon, mich für ein exotisches Bonusfahrzeug zu qualifizieren. Ich denke, auch das ist geschehen. Ich besaß eine Corvette, einen Bentley Continental GT, einen Acura NSX, ein Audi R8 Cabrio, einen Special Edition Range Rover Evoque, designed by Victoria Beckham, vier Challengers,

und neun Dodge Vipers. (Ja, ich bin ein Freund der Muscle Cars aus Detroit.) Aber wissen Sie, was mich heutzutage viel mehr begeistert?

Zu sehen, wie sich jemand aus meinem Team für einen Toyota Corolla qualifiziert, von dem ich weiß, dass es sich um das erste Auto handelt, das dieser Partner je besessen hat.

Ich träumte davon, mein eigenes wundervolles Haus zu haben. Abgehakt, Ich hatte ein paar davon. Mein letztes habe ich an einen Scheich aus Dubai verkauft. Aber wissen Sie, was mich heutzutage viel mehr begeistert?

Eine Präsentation für jemandem in seinem Wohnwagen oder in seiner heruntergekommenen Wohnung zu geben und dieser Person dabei zu helfen, ihren Traum von einem wundervollen Heim Wirklichkeit werden zu lassen.

Und natürlich dachte ich, als ich anfing, dass es nur ums Geld geht. Viel Geld. Und auch das hat für mich funktioniert. Ich bin nun ein reicher Mann, weil ich Millionen Dollar an Provisionen verdient habe. Aber wissen Sie, was mich heutzutage viel mehr begeistert?

Meine 70-jährige Mutter hat ihren Arbeitsplatz verloren und begann, nach einer anderen Stelle zu suchen, um ihre magere Rente aufzubessern. Und ich sagte ihr, dass sie nicht länger nach einer Arbeit suchen solle. Sondern dass sie ab sofort auf meiner Gehaltsliste stünde und ihre Arbeit darin bestehen wird, mit ihren Enkelkindern zu spielen und ihnen Kekse zu backen.

Diese Situationen sind es, die mich heutzutage viel mehr begeistern. Wenn das auch für Sie zutrifft, dann hoffe ich, dass Sie sich mir anschließen.

Jede große Bewegung beginnt mit der Verpflichtungserklärung einer Kerngruppe von Menschen. Bitte betrachten Sie dieses Manifest als Ihre persönliche Einladung. Wenn wir gemeinsam an der Sache arbeiten, können wir dieses neue Geschäftsmodell aufbauen und einige Menschen ermutigen, die es wirklich verdient haben. Wir können Geld verdienen, viel Freude haben und die Welt trotzdem zu einem besseren Ort machen, als wir sie vorgefunden haben.

Wenn sich das für Sie nach einer Sache anhört, von der Sie ein Teil sein möchten, dann treten Sie mir auf dieser Seite bei: <http://leveragedsales.com/>

Und für meine deutschsprachigen Produkte: <http://www.randygage.de/>

Es ist ein „sicherer Ort“ für unsere Branche, in dem Sie Trainings- und Schulungsmaterialien von mir und anderen Menschen finden, für die ich persönlich bürgere. Stellen Sie auch sicher, dass Sie sich für den *Leveraged Sales Leadership Report* auf der Homepage eintragen, damit wir in Verbindung

TIEL III

bleiben können.

Bitte leiten Sie dieses Manifest an diejenigen Menschen weiter, die es benötigen! Und überlegen Sie, ob Sie es zur „Pflichtlektüre“ für jeden Menschen machen wollen, der Ihrem Team in den folgenden Jahren beiträgt. Wir können ein besseres Geschäftsmodell entstehen lassen. Wir müssen es.

Jetzt ist unser Zeitpunkt gekommen.

Randy Gage



Hinweise

Die Meinungen und Sichtweisen in diesem Dokument sind meine eigenen. Aber ich möchte einigen Menschen für ihren Beitrag danken, der diesen Text für Sie noch wertvoller gemacht hat. Art Jonak und Erick Gamio haben während des Schreibens wertvolle Richtlinien geliefert. So wie German Jaramillo und Erich Kammerer, die exzellente Arbeit beim Übersetzen geliefert haben, damit mehr Menschen