

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

Initiative 20
Nebentätigkeit 22 | *mach es einfach*

ZKZ 66685



VORWERK REKORDJAHR 2021: MEHR BERATER, MEHR WACHSTUM, MEHR UMSATZ

**Dr. Thomas Stoffmehl, Sprecher des
Vorstands der Vorwerk Gruppe**



Martin Limbeck:
„Dodoland – Uns geht's zu gut!“
– Ein Weckruf für Gesellschaft
und Wirtschaft!



**Finanzminister
Christian Lindner:**
Steuerschätzung 2022:
Kein Spielraum für neue
Ausgabenprogramme.



Dirk Ulaszewski:
Yllasports Team bietet auf
Gran Canaria individuelle Abenteuer.



**Seldia President
Beatrice Nelson-Beer:**
Gute Aussichten:
European Direct Selling
Conference 2022.



DODOLAND – WARUM WIR ALLE WIEDER MEHR LEISTEN MÜSSEN!



Kennen Sie Dodos? Das sind große, flugunfähige Laufvögel, die auf Mauritius lebten und schon lange ausgestorben sind. In erster Linie, weil sie nichts wirklich konnten. Sie waren zu schwer und zu unförmig, um schnell laufen zu können. Fluchtverhalten oder Abwehrreflexe? Fehlanzeige. Da die Vögel über lange Zeit keine natürlichen Feinde hatten, lebten sie einfach in den Tag hinein und wussten nicht, wie ihnen geschah, als niederländische Seefahrer in ihr Paradies einfelen. Mit ihnen kamen Hauschweine und Affen, die mit Vorliebe die Nester der Dodos plünderten. Und die Dodos? Guckten zu. Gleichzeitig fanden die Seefahrer Gefallen daran, das Fleisch der Dodos als haltbaren Proviant mit auf die Heimreise zu nehmen. Und die Dodos? Ließen sich einsammeln und wussten nicht, wie ihnen geschah. Wie lange wollen wir noch tatenlos rumsitzen und warten, bis es uns als Wirtschaftsnation ebenso ergeht? Wie das Dodo-Verhalten von heute aussieht, was Feiertage damit zu tun haben und ob es uns gelingen kann, doch noch die Flügel auszubreiten? Das erfahren Sie in diesem Beitrag.

„Das ist mir zu anstrengend!“

Was Dodos mit Direktvertrieb zu tun haben? Sogar eine ganze Menge, wie ich selbst am eigenen Leib erfahren habe. Vor drei Jahren grün-

dete ich gemeinsam mit einem Geschäftspartner ein Unternehmen, das „Sales as a Service“ anbietet. Auf gut Deutsch: Wir stellen Unternehmen die Vertriebsteams, die für sie auf die Straße gehen und ihre Produkte verkaufen. Was suchten wir also? Motivierte Männer und Frauen, die gerne Kontakt mit Menschen und einfach Spaß an dem Job haben. Wir haben den Bewerbern einiges geboten – und auch klar gesagt, was wir von ihnen erwarten.

Am Anfang waren die Augen groß, ebenso wie das Mundwerk bei einigen. Dienstwagen, Arbeitskleidung, Firmenhandy, Tablet, Datenkarten – alles Teil des Deals. Und was passierte dann? Wir hatten Kandidaten, die schon nach dem Onboarding nicht mehr aufgetaucht sind. Oder nach einer Woche auf der Fläche. Sowas passiert, keine Frage. Direktvertrieb ist kein leichtes Pflaster und sicher nicht für jeden etwas. Für mich wäre es in dieser Situation jedoch selbstverständlich, dass ich zu meinem Chef gehe, ihm sage: „Mensch, das habe ich mir irgendwie anders vorgestellt ...“ und die Nummer dann ordentlich zu Ende bringe. Dazu gehört auch, die Arbeitsutensilien pünktlich wieder abzugeben. Ich bin heute noch fassungslos darüber, was wir da stellenweise erlebt haben. Autos, die nicht herausgegeben wurden. Tablets oder Smartphones, die plötzlich weg waren. Oder uns nach mehrfa-

cher Aufforderung zwar zurückgegeben wurden, allerdings ohne SIM-Karte oder beschädigt.

Woher die Kohle kommt, ist vielen egal

Ein Phänomen, das immer häufiger zu beobachten ist. Da wird hier und da mal ein Job ausprobiert – und wieder an den Nagel gehängt, sobald es zu anstrengend wird. Warum sich auch anstrengen? Auf der Straße musst du selbst dann nicht leben, wenn du gar nichts gebacken bekommst. Hartz IV und Grundsicherung machen es möglich. Bitte verstehen Sie mich nicht falsch, von der Idee her finde ich den Sozialstaat klasse. Wer sich nicht völlig blöd anstellt, hat ein Dach über dem Kopf, bekommt die Miete bezahlt und darüber hinaus noch etwas Geld für den sonstigen Bedarf. Der Haken an der Sache: Dieses Sicherungsnetz ist für immer mehr Menschen zur Hängematte geworden.

Das ist übrigens nicht nur mir in meinem Direktvertriebsunternehmen passiert, sondern auch einem befreundeten Unternehmer. Er stellte in der Produktion einen Mitarbeiter für eine leichte körperliche Arbeit ein. Alles was dafür nötig war: ein bisschen Fleiß und Geschick. Dafür gab es 35 Euro Stundenlohn, zusätzlich ein dreizehntes Gehalt, wenn das Unternehmen seine Ziele erreicht. Anstelle des Mitarbeiters hätte ich mir einen Ast gefreut und richtig

rangeklotzt, denn gegenüber seiner früheren Arbeitsstelle war das der doppelte Stundenlohn.

Wollen Sie wissen, was dann passierte? Nach ein paar Wochen stellte der Mitarbeiter fest, dass er weniger netto rausbekam als früher – weil durch das höhere Gehalt Wohngeld und Co. gestrichen wurden. Anstatt sich zu freuen, einen besseren Job zu haben und sein Geld selbst zu erwirtschaften, machte er ein langes Gesicht. Denn für ihn zählte nur die Summe, die er am Monatsende auf dem Konto sah. Nicht, ob das Geld aus Steuern finanziert wird oder sein eigener Verdienst ist. Bestimmt können Sie sich schon denken, was dann geschah: Krankschreibung, Anwalt, Arbeitsgericht und jede Menge Gedöns, bis die Sache vom Tisch war. Das wünsche ich keinem.

Seit wann gibt es ein „Recht auf Feiertage“?

Apropos Geschenke vom Staat: Dazu zählen auch Feiertage. Bestimmt haben Sie mitbekommen, dass es kurz vor dem ersten Mai einige Diskussionen zu diesem Thema gab und sich sogar Politiker dafür stark machen wollten, dass künftig keine Feiertage mehr ausfallen. Ja, richtig gelesen! Konkret forderte Jan Korte, der Erste Parlamentarische Geschäftsführer der Linksfraktion im Bundestag, dass Feiertage, die auf einen Sonntag fallen, am darauffol-

genden Montag nachgeholt werden sollen. Und dass Unternehmer ihren Mitarbeitern doch bitte zeitnah einen zusätzlichen arbeitsfreien Tag geben sollten, solange die Sache noch nicht gesetzlich geregelt sei. Ernsthaft? Ich musste mich selbst erst mal vergewissern, dass ich das wirklich auf der Seite einer Tageszeitung gelesen hatte und nicht etwa beim Postillon. Eine Forderung, die komplett an der unternehmerischen Lebenswirklichkeit vorbeigeht – und mal wieder unterstreicht, wie satt und verwöhnt die Menschen in unserem Land sind.

Nur, dass wir mal drüber gesprochen haben: Deutschland ist EU-Spitzenreiter, wenn es um die kürzeste Jahresarbeitszeit geht und hat gemeinsam mit Dänemark die meisten Feiertage. Klar ist die Idee des Nachholens von Feiertagen nicht neu – Länder wie Belgien, Spanien oder Großbritannien handhaben das schon länger so. Was die meisten dabei jedoch unter den Tisch fallen lassen: Diese Länder haben selbst mit dem Nachholen der Wochenendfeiertage nicht so viele freie Tage wie die Deutschen.

Wie wäre es mit ein bisschen Dankbarkeit?

Ich bin der Ansicht, dass wir hier mal kleinere Brötchen backen und dankbar für das sein sollten, was wir haben. Es gibt genug Berufsgruppen, die auch an Sonn- und Feiertagen im

Einsatz sind. Da beklagt sich auch keiner wegen der entgangenen Feiertage. Und verlieren Feiertage nicht auch ihren Sinn, wenn sie beliebig nachgefeiert werden können? Der 24. und 25. Dezember fallen in diesem Jahr auf ein Wochenende. Holen wir Weihnachten deswegen nach? Das würde doch null Sinn machen.

Soweit scheinen allerdings viele Menschen in unserem Land nicht mehr zu denken. Denn im Fokus haben sie nur noch eines: ihren eigenen Vorteil. Anstatt sich über das Geschenk zu freuen, werden direkt noch weitere Forderungen hinterhergeschossen.

Kleines Beispiel gefällig? Ich schenke meinen Mitarbeitern in der Limbeck Group jedes Jahr einen freien Tag zum Geburtstag. Die einzige Bedingung: Der Tag muss am Geburtstag selbst genommen werden – oder am darauffolgenden Montag, falls der Ehrentag aufs Wochenende fällt. Klare Sache eigentlich. Und trotzdem gab es immer mal wieder Mitarbeiter, die versucht haben, noch mehr rauszuholen. Ob sie den Tag nicht erst in zwei Wochen nehmen könnten, dann müssten sie einen regulären Urlaubstag weniger nehmen und so weiter. Du hältst den kleinen Finger hin – und es findet sich immer einer, der die ganze Hand und am liebsten auch noch den Arm haben will.

Erst schaufeln, dann scheffeln

Verstehen Sie mich nicht falsch: Ich gebe gerne. Doch bevor du dir etwas nehmen kannst, musst du es dir erst mal verdienen. Das habe ich als junger Kerl mit 16 in New Jersey gelernt.

Mein damaliger Sportlehrer Kenny hat mich unter seine Fittiche genommen und mir meine ersten Jobs besorgt. Ich habe nachmittags nach der Schule alles gemacht: Rasen gemäht, Schnee geschaufelt, Zäune gestrichen. Und am Ende des Sommers hatte ich meine ersten 1.000 Dollar zusammen. Das hat mich nicht nur stolz gemacht, sondern meine Denke bis heute nachhaltig geprägt. Du kannst es schaffen, wenn du nur willst. Erst schaufeln, dann scheffeln. Mit Kenny bin ich heute wieder in Kontakt und habe ihn gerade in Florida besucht. Auch mit 78 Jahren lässt der Mann nichts anbrennen, baut gerade zum fünften Mal in seinem Leben ein neues Haus um, fährt einen Maserati und hat noch jede Menge spannende Pläne. Dieses Feuer, diese Neugierde aufs Leben und das, was möglich ist, vermisste ich heute bei vielen Menschen – und zwar in allen Altersklassen.

Denn es sind beileibe nicht nur die jungen Menschen, die mit maximalen Ansprüchen in Bewerbungsgesprächen gehen und anfangen, zu verhandeln. Um zusätzliche Sozialleistungen, Job-Rad, noch etwas mehr Gehalt, zwei Tage Homeoffice pro Woche und so weiter – ohne, dass sie überhaupt Leistung gezeigt haben. Es sind ebenso die Mittfünf-

ziger, die keine Lust mehr haben, etwas zu reißen. Die es sich bequem auf ihrem Posten eingerichtet haben und darum bemüht sind, diesen bis zur Rente zu verwalten. Dabei ist gerade Stillstand im Vertrieb ein absolutes No-Go! Ganz schlimm ist es auch in Institutionen wie Banken oder Versicherungen. Das Innovationstempo geht gegen Null und alle Beteiligten wissen: Wenn sie keine goldenen Löffel mitgehen lassen,

Der Trog bleibt, die Schweine wechseln

Kennen Sie noch Vicco von Bülow alias Lorient? Ein Kollege hat mir vor wenigen Tagen einen Cartoon von Wum und Wendelin (ein weißer Hund und ein Elefant) zugeschickt. Der Text lautete: „Wir leben angeblich in einer Leistungsgesellschaft. In Wirklichkeit müssen ein paar Köhner alles alleine machen. Die anderen gucken zu oder essen es auf.“ Das bringt für mich die Herausforderung, vor der wir aktuell stehen, auf den Punkt. Die Leistungskultur ist in unserem Land im Laufe der Jahre immer weiter verkümmert.

Kaum einer versteht noch, dass es bei einem Job darum geht, Aufgaben zu erledigen. Etwas voranzubringen, Ergebnisse zu erzielen und einen Teil zum großen Ganzen beizutragen. Stattdessen denken viele nur noch in Tätigkeiten – und reden sich selbst ein, dass sie gearbeitet haben, weil sie von 9 bis 17 Uhr im Büro waren. Dass „Arbeit“ bitte auch Ergebnisse im Sinne der Wertschöpfung bewirken soll, haben immer mehr Menschen nicht auf dem Schirm. Und so weicht irgendwann der Stolz, etwas geleistet zu haben, der Selbstgerechtigkeit und Selbstgefälligkeit. Und das hat Folgen. Denn wenn nicht mehr gemacht

wird, was gemacht werden muss, bricht der Laden irgendwann auseinander. Das Unternehmen, die Wirtschaft, die Gesellschaft.

Ich hatte letztes ein Gespräch mit einem jungen Mann bezüglich seiner Arbeitsleistung. Und sagte ihm, dass ich keinen Schimmer habe, was er eigentlich den ganzen Tag macht – weil keines der Projekte in seiner Zuständigkeit wirklich Fortschritte machte. Er hingegen war mit gänzlich anderen Erwartungen in unseren Termin gegangen und fiel aus allen Wolken. Generell hatte er das Gefühl, dass die Aufgaben nicht so richtig zu seinem Profil passten und er lieber andere Schwerpunkte setzen würde. Mein erster Impuls war: Sind wir hier bei „Wünsch dir was“? Andererseits war es ein Lichtblick, dass er sich aktiv für Arbeitsbereiche interessierte und Eigeninitiative zeigte. Er erzählte mir, dass ihn ein bestimmter Bereich sehr interessieren würde und er sich auf dem Gebiet weiterbilden möchte, schon privat einige Bücher angeschafft hat und durcharbeitet ...

Und das hat mir wieder Hoffnung gegeben. Hoffnung, dass wir es noch packen können. Indem wir nicht länger nur jammern, sondern uns aufraffen. Unsere Komfortzone hinter uns lassen und neue Wege einschlagen, wenn der vorherige sich als Sackgasse erwiesen hat. Auch dann, wenn es regnet. Oder wenn der Feiertag auf einen Sonntag fällt. In diesem Sinne: Sei kein Dodo, lern fliegen!

<https://martinlimbeck.de>



AdobeStock/©Perig

ist ihnen die Pension sicher. Ich habe nichts gegen das Konzept der Rente an sich. Doch bereits fünfzehn Jahre oder früher den Kopf abschalten? Das ist für mich absolut nicht in Ordnung.



Das neue Buch von
MARTIN LIMBECK

UNS GEHT'S ZU GUT!
Warum wir alle
wieder mehr leisten müssen

240 Seiten
ISBN 978-3424202618
22,00 Euro
Ariston Verlag, 2022
Erscheint am 23.05.2022



Martin Limbeck

Martin Limbeck ist Gründer der Limbeck® Group, Mehrfachunternehmer, Investor, Wirtschaftssenator (EWS), Mitglied des BVMW Bundeswirtschaftssenats und einer der führenden Experten für Sales und Sales Leadership in Europa. Neben seiner Unternehmertätigkeit hält Martin Limbeck Vorträge und engagiert sich als offizieller Botschafter von Kinderlachen e.V. für kranke und hilfsbedürftige Kinder in Deutschland. Er ist Familienmensch und hat einen erwachsenen Sohn, der mit im Unternehmen tätig ist.

<https://martinlimbeck.de>

und Selbstdisziplin sowie einer Frischzellenkur in unternehmerischem Denken. Limbecks Erfolgsformel: Wir brauchen eine neue gesellschaftliche Leistungskultur. Nur mit ihr begründen wir den Wohlstand von morgen.

<https://dodoland.blog/>

Wir sind ganz schön bequem geworden. Wirtschaftlich ähneln wir flugunfähigen Dodos. Wir sind lieber Gehaltsempfänger als Unternehmer. Optimieren lieber unsere Freizeit als unsere Arbeit. Und unseren Kindern ermöglichen wir einen von Fleiß befreiten Start ins Leben. Kein Wunder, dass unsere Wirtschaftsleistung und unser

Wohlstand stetig zurückgehen. Schuld daran sind übrigens nicht »die anderen« oder »die da oben«, sondern wir selbst. Uns geht's zu gut!

Martin Limbeck lamentiert nicht, er packt an! Ehrlich und direkt zeigt uns der Selfmade-Unternehmer, wie wir das Fliegen wieder lernen: mit Ausdauer

WER MACHT WAS IM DIREKTVERTRIEB?



Jeden Monat wissen was im Direktvertrieb läuft

www.network-karriere.com