

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

Initiative 20
Nebentätigkeit 24

*mach es
einfach!*

ZIKZ 66685

Zukunftsforscher
Sven Gabor Janszky:
**THE FUTURE
BEGINS TODAY**



**Alex Oh, General Manager
Sales, PM-International Korea**
„Wir sind auf dem guten Weg,
Marktführer in Korea zu werden!“



LR-CEO Dr. Andreas Laabs
Erfolgreiches Wachstum der
LR-Gruppe im Jahr 2023



Dr. Johannes Fiala
Altersarmut: Geld
vermehrten ohne belogen
und betrogen zu werden



**Michael Winter,
proWIN-Geschäftsführer:**
Wellness-Offensive
bei proWIN



**NETWORK-
KARRIERE
VERBINDET**





© Adobe Stock | Polarpx

IHRE EINSTELLUNG ZU GELD ENTSCHEIDET ÜBER IHR EINKOMMEN

Geld ist nicht alles – das höre ich immer wieder. Viel wichtiger, als viel Geld zu haben, sei es, im Leben Spaß zu haben. Gesund zu sein. Zeit für die Familie zu haben. Und so weiter und so fort. Dazu sage ich: Stimmt! Sie können Geld weder essen, noch riecht es gut. Doch ohne Geld können Sie mit Ihrer Familie nicht verreisen, noch nicht mal auf

den Campingplatz. Sie können Ihren Partner nicht zum Essen einladen, Sie können niemandem finanziell unter die Arme greifen. Und seien wir ehrlich: Auch die Gesundheit zu erhalten ist leichter, wenn das Konto gut gefüllt ist.

Aber wem sage ich das? Sie sind ja Verkäufer. Jeder, der sich für einen Vertriebsjob auf Provisionsbasis entschieden hat, will gutes Geld verdienen. Uns Verkäufern geht es nicht in erster Linie um Prestige, um Macht oder um Applaus. Das, was jeder Verkäufer will, ist, die Nr. 1 in seinem Revier zu werden. Und von seinem Job leben zu können, am besten sogar gut.

Kurz: Verkäufer haben nicht deshalb den Job des Verkäufers gewählt, weil sie kein Geld verdienen wollen. Im Gegenteil. Sie wollen gutes Geld verdienen. Nur: Viele Verkäufer schaffen das nicht. Und das liegt oft nicht nur an den verkäuferischen Fähigkeiten. Es steht ihnen etwas im Weg, und das ist ein harter Brocken: Es ist ihre innere Einstellung zu Geld, Wohlstand oder Reichtum.

Die Einstellung

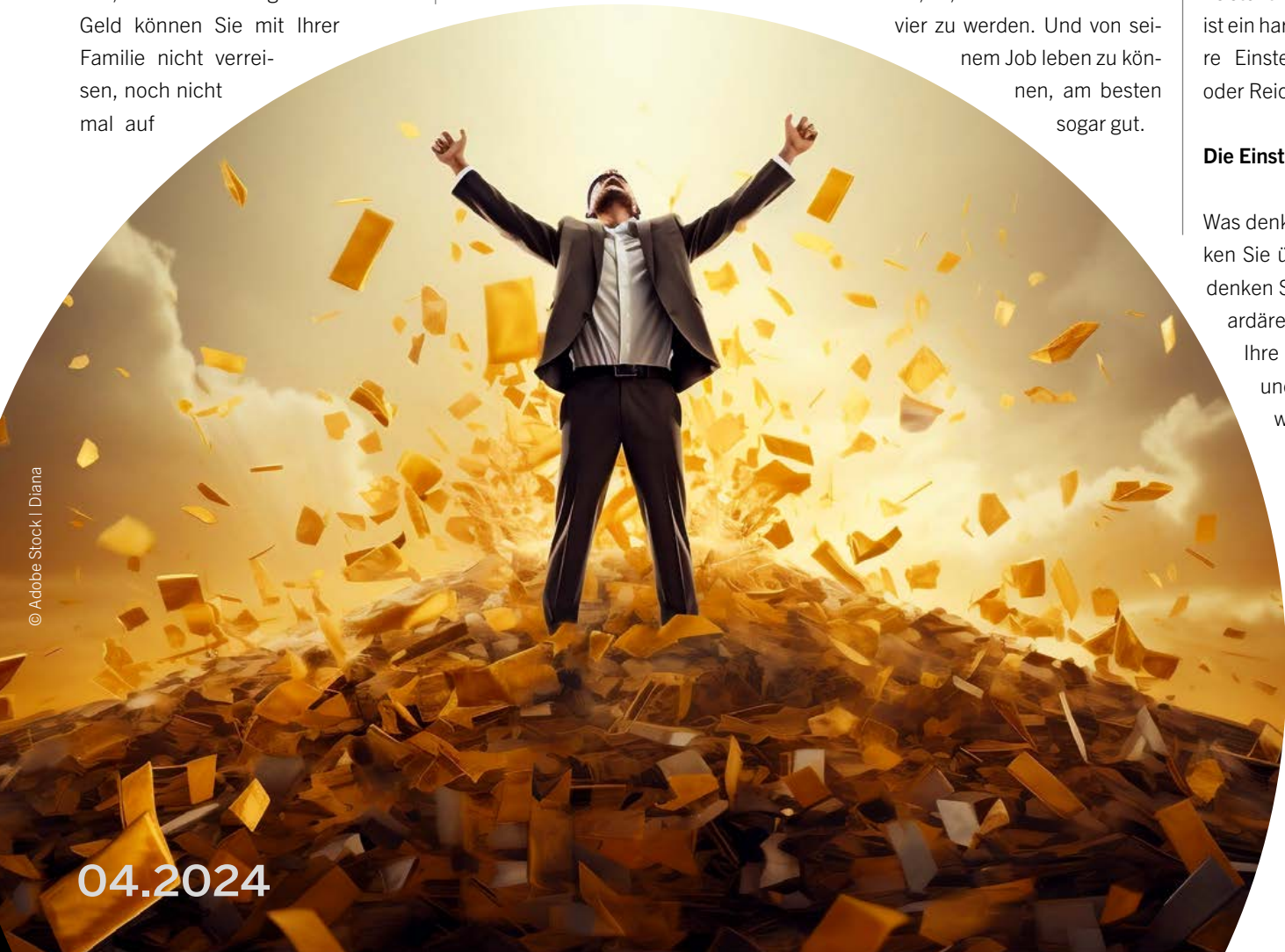
Was denken Sie über Geld? Was denken Sie über reiche Menschen? Was denken Sie über Millionäre und Milliardäre? Ich frage Sie deshalb, weil Ihre Glaubenssätze über Geld und Reichtum bestimmen, welche Zahl am Ende des Monats auf Ihrem Abrechnungszettel steht.

Kennen Sie die Macht der inneren Einstellung? Das Gehirn kann nicht unterscheiden zwischen Gedanken und Realität. Daraus folgt: Das, was Sie denken, ist Ihre Realität. Haben Sie negative Glaubenssätze über Geld,

dann stoßen Sie das Geld ab. Haben Sie positive Glaubenssätze über Geld, ziehen Sie das Geld an.

Ein anderer verbreiteter Glaubenssatz kommt sogar aus der Bibel: „Geben ist seliger denn Nehmen.“ Gut gemeint, aber gefährlich! Sie können ja erst etwas geben, also Geld investieren für gute Zwecke, wenn Sie vorher Geld gemacht haben. Solange Sie aber denken, Geben ist seliger denn Nehmen, werden Sie nie dazu kommen, so viel Geld zu nehmen, dass Sie es für gute Zwecke geben könnten. Der Glaubenssatz, der mich persönlich am meisten irritiert, ist aber nach wie vor: „Geld ist nicht wichtig.“ Aha! Deswegen machen jedes Wochenende Millionen von Deutschen was wohl? Lotto spielen!

Mag sein, dass Geld ein Hygienefaktor ist. Doch wie es mit der Hygiene so ist: Jeder hat ein unterschiedliches Bedürfnis danach. Die einen waschen die Hände zweimal am Tag, andere zehn- oder zwanzigmal. Das ist in Ordnung, solange sich keiner beschwert, dass er zu wenig davon abbekommt. Und neidisch auf die schielt, die für sich mehr Hygiene zu lassen.



© Adobe Stock | Diana

Rechnen Sie Ihre Provision nicht im Vorfeld aus

Doch Vorsicht! Damit sage ich nicht: Denken Sie nur noch ans Geld. Gut und doch nicht alles Geld ist gut und wichtig. Es ist vollkommen in Ordnung, wenn Sie sich wünschen, in Wohlstand, Reichtum oder gar Prunk zu leben. Alles gut. Es gibt jedoch eine Situation, bei der Sie besser nicht ans Geld denken: die Verkaufssituation.

Wenn nur noch Geld in Ihrem Fokus steht, werden Sie nie ein Top-Verkäufer werden. Wenn Sie im Kundengespräch sind und in Gedanken schon Ihre Provision ausrechnen, dann sind Sie nicht mehr beim Kunden – und können den Auftrag knicken. Eine Erfahrung, die ich selbst als junger Verkäufer in der Kopiererbranche gemacht habe.

Ich verrate Ihnen etwas: Ein wirklich guter Verkäufer konzentriert sich nicht auf die Provision – obwohl sein Lebensunterhalt davon abhängt. Das ist ein Widerspruch, den jeder Top-Verkäufer auszuhalten gelernt hat. Denn er weiß: Das Geld ist der Erfolg. Es ist die Folge und nicht der Anfang. Am Anfang steht der Abschluss, also die Leistung des Verkäufers, die dem Kunden hilft, sich zu entscheiden und Ja zu sagen. Erst wenn Sie den Abschluss gemacht haben, haben Sie Ihr Geld verdient. Darum sollte Ihr Fokus immer der Abschluss sein. Wenn Sie den gut machen, werden Sie immer genug Geld haben – mehr, als Sie sich im Vorfeld hätten errechnen können.

Gutes Geld gut verdient

Doch bei aller Freude am Verkaufen und am Geld: Nicht jeder Abschluss ist ein guter Abschluss. Oder anders gesagt: Ich bin fest davon überzeugt, dass es nicht egal ist, wie Sie zum Abschluss kommen.

Gutes Verkaufen ist auf Nachhaltigkeit ausgelegt, also auf eine langfristige Zusammenarbeit mit dem Kunden. Es ist ein stetes Geben und Nehmen im ausbalancierten Verhältnis. Gute Verkäufer bleiben beim Verkaufen ehrlich, offen und direkt. Im Zentrum Ihres Denkens stehen immer der Bedarf und die Bedürfnisse des Kunden. Und das Ziel eines guten Verkäufers ist immer eine Situation, aus der sein Kunde und er selbst als Sieger hervorgehen: Der Abschluss, der dem Kunden die beste Lösung liefert und eine dauerhafte Kundenbeziehung begründet.

Und denken Sie dran: Was Sie geben, kommt immer zu Ihnen zurück. Ich glaube an das Gesetz der Reziprozität. Und ich möchte mich auch in zwanzig Jahren noch jeden Morgen im Spiegel anschauen können, ohne ein schlechtes Gewissen zu haben. Und ohne die Straßenseite wechseln zu müssen, wenn ich plötzlich auf einen ehemaligen Kunden treffe. Ehrlichkeit währt am längsten, auch und gerade beim Verkaufen.

Schauen Sie auf sich selbst

Eines möchte ich Ihnen noch mit auf den Weg geben: Geld ist eine wichtige Ressource – für Verkäufer, für Unternehmer, für jeden von uns. Doch sie sollte niemals das sein, worüber wir uns definieren. Ich habe im Laufe meiner mehr als 30-jährigen Selbstständigkeit einige Menschen erlebt, die über Geld ins Stolpern geraten sind. Warum? Weil es ihr elementarer Antreiber war – und sie nicht damit umgehen konnten. Doch was bringt es dir, wenn du sämtlichem Verkaufstalent zum Trotz in den Miesen bist? Für mich ist das ein Widerspruch in sich.

Ich habe es selbst erlebt: Als Verkäufer befindest du dich teilweise in einer Parallelwelt. Höher, schneller, weiter – jeder will der Beste sein, die meis-

ten Abschlüsse holen und die höchste Provision einstreichen. Bitte verstehen Sie mich nicht falsch: Ich habe nichts gegen gesunden Wettbewerb. Entscheidend ist, dass Sie dabei nicht anfangen, sich nur noch über das Außen zu definieren und Ihr Selbstwert dabei auf der Strecke bleibt.

Klar ist es schön, sich mal etwas Edles und vielleicht Unvernünftiges vom hartverdienten Geld zu gönnen. Doch Sie werden nicht besser und beliebter

dadurch, wenn Sie sich in Designerkleidung hüllen und im Lamborghini vorfahren. Und vor allem werden Sie unweigerlich an den Punkt gelangen, wo Sie merken: Das erfüllt mich alles nicht. Denken Sie an den Anfang dieses Beitrags zurück – Geld ist ein Hygienefaktor, nicht mehr und nicht weniger.

Ein gut gemeinter Tipp zum Schluss: Schauen Sie auf sich selbst. Auch, wenn es manchmal schwerfällt. Denn gerade im Vertrieb kann der Wunsch, mit Kollegen Schritt zu halten oder den Erfolg sichtbar für alle nach außen zu tragen, zu einem Lebensstil führen, der finanziell alles andere als nachhaltig ist.



Martin Limbeck

Gönn es mir!

Seit vielen Jahren arbeite ich jeden Tag acht Stunden – an den meisten Tagen gleich zweimal hintereinander, weil's so schön ist. Nicht, weil ich muss. Nein, freiwillig!

In allen fünf Lebensbereichen war ich schon ganz unten.

Körper: Ich war dick und hässlich, saft- und kraftlos.

Frauen: Ach, du lieber Himmel!

Freunde: Enttäuschungen ohne Ende.

Geld: Alle hatten eine Zündapp – ich hatte eine Honda Camino, mehr war nicht drin.

Job: Die beschissenste Lehre aller Zeiten habe ich wohl gemacht.

Heute? Heute bin ich für mein Alter topfit, mache (fast) jeden Tag Sport: Fitnessübungen, Kettlebell, Joggen. Heute habe ich Freunde, auf die ich zählen kann. Ich darf dort leben, wo andere Urlaub machen. Und ich freue mich heute noch wie ein kleiner Junge darüber, wenn ich in meinem Auto aus Zuffenhausen unterwegs bin und aufs Gaspedal trete.

Gönn es mir!

<https://martinlimbeck.de>

Ohne Moos nichts los: Wir brauchen umfassendes Geldwissen!

Wie gut kennt ihr euch mit Geld aus? Laut einer aktuellen Umfrage schätzt gerade mal jeder dritte Bundesbürger seine Finanzkenntnisse als "sehr gut" oder "gut" ein. Und ein Teil davon lügt sich wahrscheinlich noch selbst an. Geldwissen als Schulfach wäre daher in meinen Augen dringend angebracht.

Was ich allenthalben mitbekomme: Immer mehr junge Menschen häufen Schulden an und Unternehmensgründer stolpern über ihre fragwürdigen finanziellen Entscheidungen. Für mich ist mehr als deutlich, dass sich hier etwas ändern muss!

Warum ich mir einen Kopf darüber mache, wie andere Menschen mit ihrem Geld umgehen? Weil ein mangelndes Geldverständnis nicht nur zu Privatschulden führen kann – sondern auch der Grund dafür ist, warum nicht wenige Unternehmensgründer heute schnell wieder

aufgeben. Finanzkompetenz ist das A und O, gerade, wenn du dich selbstständig machst oder ein Unternehmen gründest.

Ohne Verständnis für Geld, Geldflüsse und Vermögensaufbau bringt die beste Geschäftsidee nichts. Ich habe schon genug Gründer an ihrem monetären Unverstand scheitern sehen. Dazu zählt für mich auch, das Geld zum Fenster rauszuwerfen, sobald das Business einigermaßen gut läuft. Muss es wirklich das Büro in Top-Lage sein mit edelster Ausstattung und dem geleastesten Sportwagen vor der Tür? Meiner Ansicht nach ist es wesentlich sinnvoller, in Mitarbeiter und das Wachstum der Company zu investieren statt in die Zurschaustellung des eigenen Statusdenkens.

Denkt mal nach
Euer Martin