

# NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ULVI I. AYDIN

## DAS NETZWERGMANIFEST!

Nachhaltiger Erfolg braucht mehr als Rhetorik und Selbstdarstellung. Es sind Charakter, Haltung und der Mut zu unbequemen Wahrheiten, die Vertrauen und Glaubwürdigkeit schaffen. Wer im Beruf ernst genommen werden will, sollte auf echte Inhalte und konsequentes Handeln setzen.

**Rolf Sorg, Gründer und CEO von PM-International**

PM World Tour in Bali:  
100 internationale Flüge wurden nach Reisebeschränkungen gestrichen.  
PM entwickelte Notfall-Fluglösung für 100 Top-Führungskräfte am 2. Eventort Marbella



**Dr. Thomas Stoffmehl, CEO der Vorwerk Gruppe**

Vorwerk Schweiz bei der International Country Awards Gala in Wien als Markt des Jahres 2025 ausgezeichnet



**Jörg Körfer, Vorstandsvorsitzender (CEO) LR Health & Beauty SE**

LR treibt durch Zuführung von frischem Kapital strategische Neuausrichtung voran



**Joachim Steffen, Howly Bowly Tiernahrung**

gründet mit Howly Bowly ein Herstellungs-Unternehmen für individuelle natürliche Tiernahrung





# WARUM RECRUITING IN WAHRHEIT FÜHRUNG IST – UND NICHT DRUCK

Eine der wichtigsten Wahrheiten in unserem Business ist diese: Wachstum entsteht nicht ohne Menschen. Ganz gleich, wie gut ein Produkt ist, wie stark die Vision ist oder wie überzeugt wir selbst sind – unser Geschäft wächst nicht, wenn wir nicht regelmäßig mit neuen Menschen sprechen. Ohne neue Kontakte gibt es keine neue Dynamik. Und ohne Dynamik gibt es kein Wachstum. Deshalb ist Recruiting so wichtig.

Aber ich glaube auch, dass Recruiting sehr oft missverstanden wird. Viele gehen mit Druck, zu viel Erklärung oder mit dem Gefühl an die Sache heran, sie müssten jeden überzeugen. Doch erfolgreiches Recruiting bedeutet nicht, Menschen zu drängen. Es bedeutet nicht, jemanden zu ziehen, der gar nicht gehen will. Und es bedeutet auch nicht, die Verantwortung für die Entscheidung anderer zu übernehmen. Recruiting ist Führung.

Es bedeutet, sichtbar zu sein, offen zu teilen, konsequent zu bleiben und gleichzeitig die Reife zu haben zu erkennen, wer wirklich offen ist – und wer nicht. Genau dort beginnt die richtige Haltung. Eine der größten Lektionen im Network-Marketing ist, dass nicht jeder Mensch, der Veränderung braucht, auch bereit für Veränderung ist. Viele wünschen sich mehr Zeit, mehr Einkommen, mehr Freiheit, mehr Gesundheit oder einfach mehr Leichtigkeit.

Aber zwischen etwas wollen und wirklich handeln liegt oft eine große Lücke. Und genau daran scheitern viele. Sie sehen jemanden, der die Möglichkeit eigentlich brauchen könnte, erklären noch mehr, werden emotional und fühlen sich am Ende zurückgewiesen. Doch unsere Aufgabe ist nicht, Bereitschaft zu erzwingen. Unsere Aufgabe ist es, Bereitschaft zu erkennen.

Wir sind nicht hier, um jeden zu überzeugen. Wir sind hier, um zu sortieren. Um zu teilen. Um Menschen von „unbewusst“ zu „bewusst“ zu führen – und dann zu beobachten, wer selbst weitergehen möchte. Allein dieser Perspektivwechsel verändert alles. Denn Recruiting ist kein einzelnes Gespräch. Recruiting ist ein Prozess. Menschen entscheiden sich selten beim ersten Kontakt. Sie brauchen Zeit. Sie brauchen mehrere Berührungspunkte.

Sie wollen beobachten, nachdenken, fühlen, vergleichen und oft erst später eine Entscheidung treffen. Genau deshalb ist Nachfassen kein Nebenschauplatz, sondern ein zentraler Teil des Ganzen. Wer Interesse zeigt, verdient zeitnahes Follow-up. Wer einen Traum äußert, sollte gehört werden. Wenn jemand sagt, er wünsche sich mehr Zeit für die Familie, weniger finanziellen Druck oder einen Weg aus einem unbefriedigenden Alltag, dann sollten wir genau dort anknüpfen.

Nicht aus Druck, sondern aus echtem Zuhören. Gute Nachverfolgung ist kein Jagen. Sie ist ein Wiederanknüpfen an das, was dem anderen wirklich wichtig ist. Dort entsteht Vertrauen. Und Vertrauen ist in diesem Geschäft entscheidend. Gleichzeitig müssen wir lernen, emotional stabiler zu werden. An manchen Tagen laufen Gespräche leicht. An anderen scheint nichts zu greifen.

Manche Menschen sagen schnell ja. Andere verschwinden. Manche, von denen wir viel erwarten, tun gar nichts. Und andere überraschen uns vollkommen. Deshalb dürfen wir uns nicht zu sehr an einzelne Ergebnisse binden. Wir können Ergebnisse nicht kontrollieren. Aber wir können die täglichen Aktivitäten kontrollieren, die zu Ergebnissen führen. Und genau dort sollte unser Fokus liegen. Die einfachen Din-

ge funktionieren. Mit Menschen sprechen funktioniert. Nachfassen funktioniert. Tools nutzen funktioniert. Sichtbar bleiben funktioniert. Dranbleiben funktioniert.

Oft tun Menschen diese Grundlagen nur kurz, werden ungeduldig und beginnen dann, alles zu verkomplizieren. Doch Wachstum entsteht selten durch kompliziertere Systeme. Wachstum entsteht durch einfache Dinge, die lange genug konsequent getan werden. Auch das ist Führung.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist Ehrlichkeit in der Erwartung. Nicht jeder sucht nach einem riesigen Einkommen. Für viele Menschen würde schon ein zusätzliches Einkommen von einigen hundert Euro im Monat einen spürbaren Unterschied machen. Weniger Stress. Mehr Luft. Mehr Sicherheit. Darum brauchen wir keine Übertreibung.

Wir müssen das Business nicht größer darstellen, als es für den Anfang sein muss. Menschen brauchen etwas, das glaubwürdig ist. Etwas, das erreichbar wirkt. Etwas, in dem sie sich selbst wiederfinden können. Genau deshalb ist ein einfacher, duplizierbarer Weg so wichtig. Wenn unser Prozess natürlich, respektvoll und unkompliziert ist, können andere sich vorstellen, ihn ebenfalls zu gehen. Wenn wir dagegen alles schwer, technisch, zeitintensiv oder druckvoll machen, verlieren wir viele Menschen schon, bevor sie begonnen haben.

Weniger sagen. Mehr Menschen ansprechen. Mit Tools arbeiten. Menschlich bleiben. Und vor allem: mit den Willigen arbeiten. Darin liegt unglaublich viel Frieden. Nicht jeder ist dein Mensch. Nicht jeder ist dein Partner. Nicht jeder ist bereit, diesen

Weg mit dir zu gehen. Und das ist in Ordnung. Unsere Aufgabe ist nicht, jeden mitzuziehen. Unsere Aufgabe ist es, jene zu erkennen, die offen sind, die lernen wollen, die wirklich etwas verändern möchten – und dort Zeit, Energie und Führung zu investieren. Dort entsteht echtes Wachstum.

Dazu gehört auch, Menschen nicht vorschnell zu beurteilen. Sehr oft sind es nicht die, von denen wir es erwarten, die aktiv werden. Und manchmal führen uns gerade die scheinbar „falschen“ Kontakte zu den richtigen Menschen. Deshalb sollten wir teilen, ohne zu urteilen. Offen. Klar. Ohne Vorannahmen. Und wir müssen lernen, mit Ablehnung professionell umzugehen. Ein Nein ist nicht automatisch ein Nein für immer.

Oft bedeutet es nur: nicht jetzt. Vielleicht passt der Zeitpunkt nicht. Vielleicht fehlt noch Vertrauen. Vielleicht ist der Mensch innerlich noch nicht

so weit. Deshalb sollten wir Ablehnung nie persönlich nehmen. Wichtig ist, wie wir damit umgehen. Mit Ruhe. Mit Würde. Mit Selbstvertrauen. Denn auch darin sind wir Vorbild. Am Ende geht es beim Recruiting nicht nur darum, Menschen in ein Geschäft zu bringen.

Es geht darum, selbst zu einer Person zu werden, der andere gerne folgen. Zu jemandem, der mit Klarheit führt, ohne Druck zu machen. Zu jemandem, der Beständigkeit lebt, statt nur Motivation zu predigen. Zu jemandem, der erkennt, wann der richtige Moment da ist – und dann bereit ist. Vielleicht ist genau das das eigentliche Geheimnis:

Recruiting bedeutet nicht, Menschen zu jagen. Recruiting bedeutet, eine Führungspersönlichkeit zu werden, die Offenheit erkennt, Vertrauen aufbaut und gemeinsam mit den richtigen Menschen etwas Nachhaltiges entstehen lässt.



**Peter J.E. Verdegem, Ph.D., MBA**

Dr. Peter Verdegem ist eine bekannte Führungskraft im Direktvertrieb. Er hat in verschiedenen Rollen und Ländern gearbeitet und hat den Antrieb, den Direktvertrieb unternehmensunabhängig insgesamt voranzubringen. Dr. Verdegem bringt unternehmerische und strategische Einblicke und ist ein Förderer individueller Erfolgsgeschichten von Vertriebspartnern.

Email: [peter@peterverdegem.com](mailto:peter@peterverdegem.com)  
Phone USA: +1 561 450 4145

Phone EU: +358 44 236 5701

# NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

## WER MACHT WAS IM DIREKTVERTRIEB?



Jeden Monat wissen,  
was im Direktvertrieb läuft

[www.network-karriere.com](http://www.network-karriere.com) · [www.initiative-nebentaetigkeit.de](http://www.initiative-nebentaetigkeit.de)