

NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

Initiative 20
Nebentätigkeit 26 | *mach es einfach!*

OHNE NETZWERK
KEIN VERTRIEBSERFOLG

Martin Limbeck

Unternehmer - Trainer - Bestseller-Autor



Rolf Sorg
PM-International expandiert
in ganz Amerika und weiterem
Wachstum in Bolivien



**Jörg Körfer,
CEO LR Gruppe**
Neues Zuhause für das
LR Autokonzept: Exklusives
Experience Center in Ahlen
als starkes Zeichen für
Partnerschaft und Zukunft



Dr. med. Roland K. Mühleder
LONGEVITY ist Vertrauenssache
Einfach lang leben,
jung bleiben



**Reiner Holznagel,
Präsident Bund der Steuerzahler**
„Fangt an, ordentlich zu haushalten!“
Bund der Steuerzahler mahnt
Strukturreformen an





EINEN MENTOR IM DIREKTVERTRIEB FINDEN

Es wird immer schwieriger, echte Mentoren zu finden - besonders für Menschen, die im Direktvertrieb gerade erst anfangen. Dieser Bereich ist voller Stimmen, Meinungen und „Ratschläge“, doch nicht alles davon basiert auf Erfahrung oder tatsächlichen Ergebnissen. Eine der größten Herausforderungen heute ist nämlich nicht der Mangel an Informationen, sondern die Fülle an ungeprüften Informationen. Zu viele Menschen wiederholen, was sie irgendwo gehört haben, ohne es jemals selbst zu testen, anzuwenden oder kritisch zu hinterfragen. Und in einem Geschäft, in dem deine Ergebnisse stark von der Führung abhängen, der du folgst, kann das teuer werden.

Ich habe schon früh im Leben ein Prinzip gelernt, das mit der Zeit immer wertvoller geworden ist: Vertraue, aber überprüfe. Es ist ein einfacher Gedanke, aber einer, der Disziplin verlangt. Er bedeutet, offen dafür zu sein, zu lernen, aber nicht alles blind zu akzeptieren, was man hört. In einer Zeit, in der soziale Medien Schnelligkeit mehr belohnen als Genauigkeit, ist dieses Prinzip unverzichtbar. Ein Ratschlag kann innerhalb weniger Tage durch Dutzende Menschen wandern, wobei jeder seine eigene Interpretation hinzufügt. Wenn er schließlich bei dir ankommt, klingt er vielleicht überzeugend, hat mit der ursprünglichen Realität aber oft nur noch wenig zu tun.

Im Direktvertrieb zeigt sich das auf viele Arten. Neue Unternehmer begegnen oft Menschen, die sich schon nach kurzer Zeit im Geschäft als Experten darstellen. Sie sprechen selbstbewusst, teilen Strategien und

versprechen Ergebnisse. Aber Selbstbewusstsein ist nicht gleich Kompetenz. Und Begeisterung ist nicht gleich Erfahrung. Wenn du dein Geschäft auf ungeprüften Ideen aufbaust, riskierst du, Zeit, Energie und Glaubwürdigkeit zu verlieren.

Wie also erkennt man Führung, der es sich wirklich lohnt; zu folgen?

Der erste Hinweis ist Transparenz. Ein glaubwürdiger Mentor hat einen sichtbaren Weg hinter sich. Man kann sehen, wo er angefangen hat, wie er sich entwickelt hat und was er im Laufe der Zeit erreicht hat. Seine Geschichte ist konsistent. Er ist nicht plötzlich mit allen Antworten aufgetaucht. Stattdessen ist seine Erfahrung durch Jahre der Arbeit, Ergebnisse und Beiträge belegt. Im Direktvertrieb bedeutet das oft, dass jemand Teams aufgebaut, Kunden gehalten und verschiedene Marktbedingungen erfolgreich gemeistert hat.

Der zweite Hinweis ist Wertschöpfung. Echte Mentoren verlassen sich nicht nur darauf, den Zugang zu Informationen zu verkaufen. Sie teilen offenen Erkenntnisse, die auf dem basieren, was sie selbst getestet haben. Das bedeutet nicht, dass sie niemals bezahlte Programme oder strukturierte Trainings anbieten, aber die Grundlage ihrer Kommunikation ist echter Mehrwert. Man kann von ihnen lernen, ohne dass sofort eine Erwartung dahintersteht. Das ist wichtig, weil es dir erlaubt, die Qualität ihres Denkens zu beurteilen, bevor du dich weiter bindest.

Der dritte Hinweis ist Ausgewogenheit. Direktvertrieb wird oft als Welt

voller Chancen dargestellt – und das ist er auch –, aber eben nicht ohne Herausforderungen. Ein verlässlicher Mentor spricht über beide Seiten. Er erklärt, was funktioniert, aber auch, was Geduld erfordert. Er spricht über Wachstum, aber ebenso über Beständigkeit. Er bereitet dich nicht nur auf Erfolg vor, sondern auch auf den Prozess, der dorthin führt. Dazu gehören Ablehnung, Lernkurven und die Notwendigkeit, Fähigkeiten mit der Zeit zu entwickeln.

Der vierte Hinweis ist Demut. In einem Umfeld, in dem Sichtbarkeit eine große Rolle spielt, ist es leicht, Image mit Substanz zu verwechseln. Doch wer sich vor allem darauf konzentriert, Ergebnisse zu zeigen, statt zu erklären, wie diese Ergebnisse entstanden sind, bietet oft nur begrenzten Lernwert. Ein starker Mentor wird für Klarheit, Integrität und seinen Beitrag geschätzt. Er muss seinen Status nicht ständig demonstrieren, weil seine Arbeit für sich selbst spricht.

Der fünfte Hinweis ist die Übereinstimmung mit deinen Zielen. Direktvertrieb ist keine Einheitsreise. Manche Menschen wollen sich ein Nebeneinkommen aufbauen, andere eine Vollzeitkarriere, wieder andere streben Führungsrollen an. Ein wertvoller Mentor erkennt das und unterstützt deine Richtung, anstatt dir seine eigene aufzuzwingen. Er stellt Fragen, versteht deinen Ausgangspunkt und begleitet dich entsprechend. Dadurch entsteht ein nachhaltigerer und authentischerer Geschäftsweg.

Für angehende Unternehmer liegt die wichtigste Erkenntnis darin: Deine Ergebnisse werden die Qualität der Füh-

rung widerspiegeln, der du dich anschließt. Genau deshalb ist Sorgfalt keine Option, sondern eine Verantwortung. Bevor du eine Strategie übernimmst, frage dich, woher sie kommt. Bevor du einem Rat folgst, frage dich, wer ihn erfolgreich angewendet hat. Bevor du deine Zeit investierst, frage dich, ob sich diese Quelle dein Vertrauen durch Taten verdient hat – und nicht nur durch Worte.

Gleichzeitig solltest du ein Lernender bleiben. Direktvertrieb belohnt diejenigen, die bereit sind zu lernen, sich anzupassen und besser zu werden. Aber ein Lernender zu sein bedeutet nicht, passiv zu sein. Es bedeutet, sich aktiv mit Informationen auseinanderzusetzen, sie im eigenen Geschäft zu testen und den eigenen Ansatz anhand echter Rückmeldungen weiterzuentwickeln.

Die Grundlagen des Erfolgs in dieser Branche haben sich nicht verändert. Beziehungen aufzubauen, für Kunden echten Wert zu schaffen, konsequent zu bleiben und Führungsqualität zu entwickeln, sind nach wie vor die entscheidenden Treiber. Was sich verändert hat, ist die Menge an Lärm rund um diese Grundlagen. Deine Fähigkeit, diesen Lärm zu filtern, wird darüber entscheiden, wie effektiv du wächst.

Am Ende geht es bei Mentorschaft nicht darum, jemanden zu finden, der dir sagt, was du hören möchtest. Es geht darum, jemanden zu finden, der dir hilft, klar zu sehen, konsequent zu handeln und dich mit der Zeit weiterzuentwickeln. Wähle sorgfältig, überprüfe konsequent und baue dein Geschäft auf Prinzipien auf, die bewährt sind – nicht nur populär.



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.

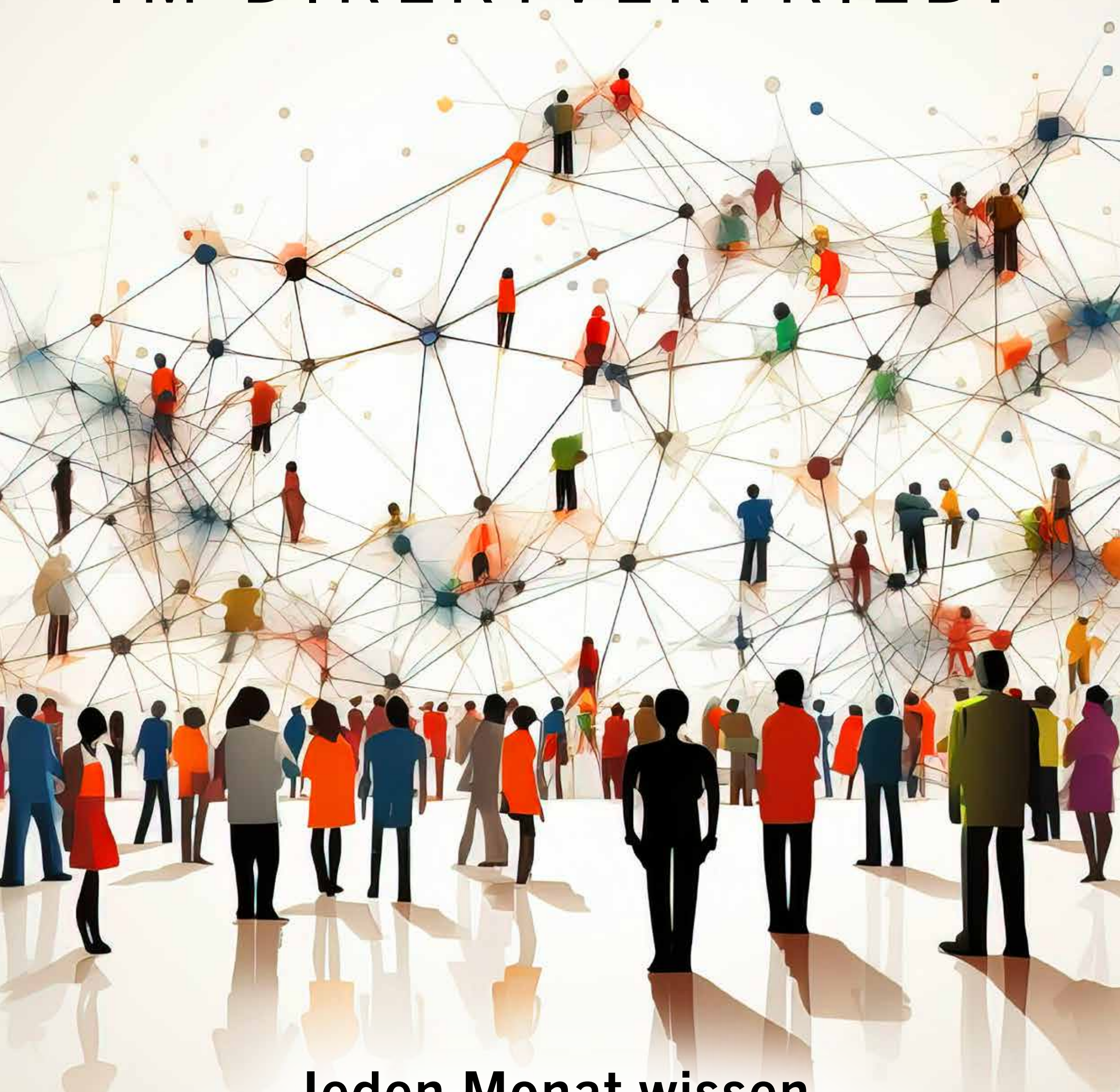
Email: peter@peterverdegem.com
Phone USA: +1 561 450 4145

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 · www.initiative-nebentaetigkeit.de