

Ihre Vorteile im Network Marketing

- ihr eigenes Geschäft
- geringes Risiko
- geringes Startkapital
- Residualeinkommen (Dauereinkommen = finanzielle Freiheit)
- geringe Fixkosten

Dies sind die wichtigsten Vorteile, darüber hinaus gibt es noch eine Reihe weiterer interessanter Aspekte:

- Chance für jeden, sich selbständig zu machen
- unbegrenztes Wachstum
- weltweite Ausdehnung möglich
- Persönlichkeitsbildung
- zusätzliches finanzielles Standbein (= Sicherheit)
- flexible Arbeitszeit (ganztags oder Teilzeit möglich)
- keine saisonalen Beschränkungen
- keine Altersbegrenzung

„Die Menschen benötigen Network Marketing... Es ist der beste Weg im Einzelhandel, Menschen über Produkte und Dienstleistungen zu informieren, die deren Leben verbessern und die sie noch nicht kennen. Das genau ist es, worum es im Network Marketing geht.“

Paul Zane Pilzer, Wirtschaftsexperte und Berater der US-Präsidenten Reagan und Bush

„Tatsächlich realisieren Tausende von Menschen ein Jahreseinkommen von mehr als 100.000 Dollar.“

Entrepreneur Magazine, September 1995

„Keiner hat mehr Lust auf Warenhäuser. Und Network Marketing bietet die Lösung.“

Faith Popcorn, Zukunftsforscherin, Autorin von „The Popcorn Report“

„Die Vision von Wohlstand und Unabhängigkeit veranlaßt Geschäftsleute, im Network Marketing zu starten.“

The Wall Street Journal, Headline vom Freitag, 23. Juni 1995

„Im Gegensatz zu einem Job ist das Network Marketing-Geschäft explizit gegründet auf Charakter und den Werten des freien Unternehmertums.“

Nicole Woolsey Biggart, Professor USC Davis

„Network Marketing ist eine der dynamischsten Vertriebsformen überhaupt ... rasantes um nicht zu sagen explosionsartiges Wachstum.“

Prof. Dr. Michael M. Zacharias, Fachhochschule Worms

Der Direktvertrieb ist eine neue „Jobmaschine“ und aus der Unternehmerrandschaft nicht mehr wegzudenken.

Wirtschaftskammerpräsident Senator h.c. Komm. Rat Walter Nettig

mehr Informationen

**Wirtschaftskammer Wien, Niederösterreich, Burgenland
Gremium Direktvertrieb**

Geschäftsführer von Wien:

Andreas Gurghianu, Tel. 01/51450/3251; Fax 01/505 26 47
e-mail: sh.ggghurghianu@wkw.at

Geschäftsführer von Niederösterreich:

Mag. Martina Schöndorfer, Tel. 01/53466/1218;
Fax 01/53466/1580; e-mail: handgr04@noe.wk.or.at

Geschäftsführer von Burgenland:

Ing. Karl Tinhof, Tel. 02682/695/380; Fax 02682/695/355
e-mail: tinhofk@wkbgl.wk.or.at

Überreicht durch:

PRODUKTE FÜR IHRE GESUNDHEIT

Supervita · Julia Tuschl

A 3003 Gablitz, Brauhausgasse 11
T/F 02231-64638, Mob. 0699-103 01 204
info@supervita.at www.supervita.at

Ein Tipp zum Schluss:

Vertrauen Sie nicht auf „gutgemeinte“ Ratschläge Anderer! Informieren Sie sich an der richtigen Stelle: Ihrem Vertreter in der Wirtschaftskammer oder einer Person, die Network Marketing bereits erfolgreich betreibt!



Für den Inhalt verantwortlich:

Komm. Rat Roman Buttura, Wirtschaftskammer Wien, Landesgremium des Direktvertriebs, 1041 Wien, Schwarzenbergplatz 14

Komm. Rat Walter Stummer, Wirtschaftskammer Niederösterreich, Landesgremium des Direktvertriebs, 1010 Wien, Herrng. 10

Anton Fuchs, Wirtschaftskammer Burgenland, Landesgremium des Direktvertriebs, 7000 Eisenstadt, Robert Graf-Platz 1

Eine Information des
Landesgremiums Direktvertrieb
der Wirtschaftskammer Wien,
Niederösterreich, Burgenland

Network Marketing
Multi-Level-Marketing
Ihre Chance zur
Selbständigkeit




Der Direktvertrieb
WIRTSCHAFTSKAMMER
WIEN
NIEDERÖSTERREICH
BURGENLAND

Was ist Network Marketing?

Network Marketing ist eine **Form des Direktvertriebs**: Es ist der Aufbau eines Umsatz-Netzwerkes, über das der Ein- und Verkauf von Waren und Dienstleistungen erfolgt.

Ein Networkpartner beginnt zumeist damit, dass er sein eigenes Unternehmen aufbaut und davon ausgehend eine ganze Reihe von Geschäftspartnern fördert, ähnlich wie ein Franchise-Geber.



Im Gegensatz zum Franchising, bei dem nur ein Konzern Filialen gründet, kann im Network Marketing jeder Unternehmer eigenständig weitere Network-Unternehmen gründen - allerdings mit **geringerem Kapitaleinsatz!**

Die Aufgabe der Networkpartner besteht darin, diese **Vernetzung zu organisieren**. An den Umsätzen, die in diesem Filial-Netz erwirtschaftet werden, sind die Networkpartner beteiligt (Umsatzboni).

Ein weiteres Merkmal von Network Marketing besteht darin, durch internationale Aktivitäten ein **grenzüberschreitendes Geschäft** aufzubauen. Vor allem innerhalb Europas repräsentiert Network Marketing eines der besten Beispiele, wie man den einheitlichen Marktplatz Europa nutzen kann.



Ein weiteres Merkmal von Network Marketing besteht darin, durch internationale Aktivitäten ein grenzüberschreitendes Geschäft aufzubauen. Vor allem innerhalb Europas repräsentiert Network Marketing eines der besten Beispiele, wie man den einheitlichen Marktplatz Europa nutzen kann.

Eine Studie von Prof. Dr. Michael Zacharias von

der Fachhochschule Worms hat 1996 ergeben, dass der Umsatz der Network Marketing-Unternehmen in Deutschland noch sehr gering ist (ca. 600 Mio. DM pro Jahr), aber ein **rasantes Wachstum** aufweist.

Innerhalb der letzten 5 Jahre erhöhte sich der Umsatz der Network Marketing-Unternehmen um über 40 %.

Aus anderen Ländern werden ebenfalls enorme Erfolge berichtet.

In Europa steckt Network Marketing noch in den Kinderschuhen. Derzeit werden schätzungsweise erst 0,7 % des Handels über Network Marketing abgewickelt. Für die Zukunft birgt dieser Vertriebsweg daher ein **enormes Wachstumspotential**.

Unterschied zur traditionellen Selbständigkeit

Traditionelle Selbständigkeit	Network Marketing
hohe Investitionskosten großes Risiko hohe Lagerkosten teure Werbekosten monatliche Miete u. laufende K. großer Zeiteinsatz beschränkte Einkommensmöglichkeiten (durch Ladenanzahl) lineares Einkommen (Tausch: Zeit-Geld) Gebietsbeschränkung Abhängigkeit von Saison und Wirtschaftslage	geringes Startkapital geringes Risiko keine Lagerkosten keine Werbekosten minimale laufende Kosten geringerer Zeiteinsatz unbeschränkte Einkommensmöglichkeiten Residualeinkommen (=dauerhaftes Einkommen) Keine Gebietsbeschränkung konjunkturunabhängig



Unterschied zum Franchising

Ähnlichkeiten	Vorteile des Network Marketing
<ul style="list-style-type: none"> • rasches Wachstum • erprobte Produkte • erprobtes Konzept • erprobte Einschulungssysteme 	<ul style="list-style-type: none"> • keine Franchise-Gebühren • geringes Eigenkapitalrisiko • keine Gebietsbeschränkungen • geringe Fixkosten • vom Ertrag ist kein Prozentsatz an den Franchise-Geber zu entrichten



Welchen Trends entspricht Network Marketing?

1. Selbständigkeit

Gemäß einer Studie des Marktforschungsinstituts Fessel-GFK wären 30 % aller Österreicher gerne selbständig. Die Gründe sind hauptsächlich, sein eigener Herr zu sein und sich die Zeit besser einteilen zu können. Dagegen spricht aber für die meisten Befragten das große Risiko, das fehlende Anfangskapital und die mangelnde Qualifikation. **Network Marketing bietet alle Vorteile der Selbständigkeit, schliesst aber die Haupthindernisse (Anfangskapital, Risiko und mangelnde Qualifikation) aus.**

2. Arbeiten von zu Hause aus

Network Marketing ist ein sogenanntes „home-based-business“. Der Vertriebspartner benötigt kein eigenes Firmengebäude, sondern lediglich einen Schreibtisch und ein Telefon. Und er teilt sich selbst ein, wann und wie lange er arbeiten möchte.

3. Globalisierung

Was für viele bedrohlich erscheint, ist für andere eine Riesenchance. Aber egal, ob wir es wollen oder nicht, die Globalisierung der Wirtschaft findet statt. **In fast keiner anderen Branche können Sie die Vorteile dieses Trends derart gut für sich nutzen, wie im Network Marketing.**

4. Handel im Internet (E-Commerce; E-Networking)

Direktvertriebsunternehmen verfügen in der Regel über eine ausgezeichnete Logistik. Viele Network Marketing-Unternehmen bieten ihren Vertriebspartnern die Möglichkeit, mit geringstmöglichem finanziellen Aufwand über ein eigenes Online-Geschäft zu verfügen. Gerade der Verknüpfung von Internet (=high tech) und Network Marketing (=high touch) zu **E-Networking** wird für die kommenden Jahre ein **enormes Wachstum** vorhergesagt.