

NETWORK-KARRIERE

Die Fachzeitung für interneta **k-M**arketing und **D**irektvertrieb

Europas größte
Wirtschafts-Zeitung
für Direktvertrieb

Interview mit Verona Pooth

**„Selbständige müssen
an ihr Konzept glauben!“**

Medien-Ikone und Businessfrau

Was Frauen in der Branche erfolgreich macht

Beraterinnen kennen das Geheimnis

Wissen Sie schon was Sie wollen, 2007?

Michael Strachowitz über gute Vorsätze
fürs neue Jahr

Das Leben spielt jetzt!

Interview mit der österreichischen
Schauspielerin Sonja Kirchberger

Was bringt das Jahr 2007?

Das Jahreshoroskop vom
Astrologen Erich Bauer

Von der High Society zur Streetworkerin

Sabine Ball hat ihren Sinn des
Lebens gefunden

Papier oder Technik – was funktioniert besser?

Termine verwalten für
Einsteiger und Profis

Das Comeback

Achim Hickmann startet
wieder durch

Wichtige Steuer- änderungen 2007

Norbert Stölzel gibt
einen Überblick



„Du kannst dem Leben nicht mehr Jahre geben, aber den Jahren mehr Leben“

Im Portrait – Gabi Steiner, Nummer eins weltweit bei Life Plus

„Frauen müssen angeblich sowieso 25.000 Wörter pro Tag loswerden“, erklärt Gabi Steiner, Top-Führungskraft der US-amerikanischen MLM-Vertriebsfirma Life Plus. Deswegen sei es auch nicht schlimm, wenn sich ein Gespräch einmal nicht in Richtung des gewünschten Zieles entwickelt. Kommunikation ist der wesentliche Teil des Erfolgskonzepts, dessen Funktionieren die Mutter eines Sohnes längst unter Beweis gestellt hat: „Herausfinden, was ein Mensch will und ihm dann zu helfen, es zu erreichen.“ Oder wie es der in den USA beheimatete Branchenautor Don Failla mit ‚Triff einen Freund und sprich mit seinen Freunden‘ zutreffend beschreibt.

Die 51-Jährige: „Solche Gespräche finden am besten dort statt, wo die Menschen sowieso sind. In meinem Fall auch gerne beim Wandern, wer sagt denn, dass ein Gespräch immer im Sitzen in geschlossenen Räumen stattfinden muss?“ Die Kunst sei die absichtslose Absicht bei gleichzeitig fehlender Erwartungshaltung. Sie selbst kam 1993 über den Inhaber eines Fitnessstudios, in dem sie trainierte, zum Direktvertrieb: „Heute gehört er zu meiner Downline, allerdings eher als Anwender der Produkte.“ Nach rund 13 Jahren Vertriebstätigkeit blickt Gabi Steiner auf viel Positives und wenig Negatives zurück. Im Vordergrund stehen dabei die ge-



Gabi Steiner mit Lebenspartner Manfred „Wissi“ Wissmann, den sie vor zehn Jahren kennen lernte.

wonnene Menschenkenntnis und ihre Persönlichkeitsentwicklung: „Darüber hinaus ist es schön, keinerlei Existenzängste mehr zu haben, finanziell unabhängig zu sein und am Meer leben zu können. Ich kann das tun, was ich wirklich will.“ Dazu gehört auch, ihrem Sohn eine gute Ausbildung zu ermöglichen.

Geschäft mit Emotionen

Sie habe die Menschen mit all ihren Stärken und Schwächen kennen gelernt. Des Öfteren war das auch mit Enttäuschung verbun-

den: „Es dauerte schon einige Zeit, bis ich gelernt hatte, das als normal zu akzeptieren. Dann ist Negatives schnell vergessen.“ Die Führungskraft betrachtet das Geschäft als eine Art Wundertüte. Sie weiß, dass ein gewisser Prozentsatz erfolgreich wird: „Für mich ist heute nur noch spannend, wer das sein wird.“ Ihre Arbeitsweise beschreibt Steiner mit „von Mensch zu Mensch“, dem Titel ihres Buches. Sie glaubt, dass der einzige Weg der Direktvertriebsbranche langfristig über Emotionen und Beziehungsauf-

bau geht: „Dies schreibt der US-Autor Richard Poe in seinem Buch ‚Wave 4‘ (‚Die vierte Welle‘). Beziehungen und freundschaftliche Verbindungen halten ein Netzwerk nachhaltig zusammen.“ Zum Zeitpunkt ihres Einstiegs bei Life Plus 1999 war die Marketingspezialistin offen und bereit, noch ein paar Jahre hart zu arbeiten. Aber das Ziel war klar: „Mit 50 nicht mehr arbeiten zu müssen, weil ein wirklich passives Einkommen fließt. Damals wie heute bin ich der Überzeugung, dass dies nur mittels eines Vergütungs-

plans realisiert werden kann, dessen Qualifikationsvolumen so gering ist, dass man es selbst verbrauchen kann.“ Heißt, bereits der Eigenverbrauch stellt die Provisionsberechtigung sicher und ein Warenlager ist kein Thema. Nachdem Steiner auf solch einen

wir uns ein Wohnmobil gekauft. Mir hat es riesig gefallen, dass es sich dabei um ein ‚Dienstfahrzeug‘ gehandelt hat.“ Der Rest ist Geschichte und gleichzeitig auch heute noch Tagesgeschäft – Gespräche mit vielen Menschen in zahlreichen Städten, in denen die Führungskraft ihre Story erzählt und das Geschäft erklärt hat: „Das Ganze ging immer so lange, bis meine Partner vor Ort selbstständig arbeiten konnten. Einen anderen Weg gibt es meiner Meinung nach nicht. Helfen Sie Ihren Neuen, so lange Neue zu finden, bis sie es selbst tun können.“ Dabei sei die persönliche Präsenz immer noch am besten, auch wenn die heutigen Möglichkeiten der Telekommunikation wie Telefonkonferenzen den Vertriebsaufbau erheblich erleichtern. Zusätzlich empfiehlt Gabi Steiner, bei allen diesbezüglichen Aktivitäten den Druck herauszunehmen: „Erzählen Sie Ihre Geschichte und lernen Sie, zuzuhören.“

Geordneter Tagesablauf

Nur so verstehen Sie, was Ihr Gegenüber sagt und meint.“ Über das Geschäft hinaus ist das eine gute Übung für das ganze Leben. Denn letztlich seien die Gesetze, die im Network-Marketing gelten, die gleichen, die auch im norma-

Gabi Steiner zum Thema „Frauenpower“

„Erst vor kurzem habe ich gelesen, dass sich im Management tätige Männer heutzutage in vielen Seminaren Eigenschaften aneignen müssen, die Frauen interessanterweise bereits haben“, erzählt Gabi Steiner: „Der Artikel endete mit der Frage ‚Warum nimmt man nicht gleich Frauen?‘ Da ist was dran!“ So sei in allen Formen des Direktvertriebs der Emotionale Quotient (EQ) wichtiger als der Intelligenzquotient (IQ). Im Tagesgeschäft stellt die 51-Jährige immer wieder fest, dass Frauen bereits über alles verfügen, was sie für ihren persönlichen Erfolg brauchen: „Leider haben sie nach wie vor noch gewisse Hemmungen, das einfach zu sehen und zu akzeptieren. Viele meinen, sie bräuchten noch irgendwelche anderen Fähigkeiten.“

Ihr Führungskräfte-Team besteht zu je einem Drittel aus Männern, Paaren und Frauen: „Das ist, was ich meine. Wir haben hier ein ideales Betätigungsfeld für Frauen, deren Anteil so viel höher sein sollte.“ Dies meine sie ernst und Frau-

en, die an der Veränderung der genannten Quote arbeiten wollen, seien stets willkommen. Dies gilt vor allem für Geschlechtsgenossinnen jenseits der 40: „Letztlich geht es um die gleichen Fähigkeiten, die sie erfolgreich in ihren Familien angewandt haben und das bei freier Zeiteinteilung.“ Dazu seien sie im besten Alter und verfügten über eine durch Lebenserfahrung geprägten EQ. Deswegen habe Steiner selbst auch keine Probleme mehr damit, ihre Tätigkeit mit allen privaten Belangen unter den sprichwörtlichen „einen Hut“ zu bekommen.

Die Life-Plus-Führungskraft: „Bis auf wenige Ausnahmen werde ich von männlichen Beraterkollegen auf Führungsebene eher als ‚gleichwertig‘ angesehen als früher in meinem herkömmlichen Beruf.“ Inzwischen könne sie aber über diese Ausnahmen hinwegsehen. Manche Situationen hingegen wundern die frühere Fachkauffrau hingegen schon: „Wenn mir weniger erfolgreiche Männer ‚helfen‘ wollen, denke ich manchmal an einen Satz von Markus Lehmann (Top-Leader

Herbalife): ‚Gibt mir jemand einen Rat, frage ich nach der Höhe seines Schecks. Ist er gleich hoch, höre ich zu. Ist er höher, setze ich den Rat in die Tat um.‘ Natürlich lässt sich das nicht immer eins zu eins übertragen, da man persönlichen



„In unserem Geschäft ist der EQ wichtiger als der IQ.“

Erfolg nicht auf das Einkommen reduzieren kann.“ Aus ihrer Erfahrung heraus weiß Gabi Steiner, dass kurzfristig greifende Maßnahmen sich langfristig durchaus auch negativ auswirken können. Von daher hält sie kurzfristigen Erfolg für nicht aussagekräftig. Das Verhältnis zu den männlichen Kollegen ihres

Teams beschreibt die Vollblut-Netwerkerin als sehr gut: „Was die Ausnahmen angeht, halte ich es mit Trainer Michael Strachowitz, der einen Teil des Schecks jeder Führungskraft als Schmerzensgeld ansieht.“ Beim Sponsern von weiblichen oder männlichen Beratern sieht sie durchaus Unterschiede: „Ich denke, dass Frauen weniger oft versuchen, das Rad neu zu erfinden. Gerade bereits in ihrem ‚alten Leben‘ erfolgreiche Männer neigen viel eher dazu.“ Auf der anderen Seite seien die dann vor allem den Produkten gerade im Anti-Aging-Bereich gegenüber eher aufgeschlossen. Geschlechterunabhängig empfiehlt Gabi Steiner jedem Menschen, sich den Wirtschaftszweig Direktvertrieb mit der nötigen Offenheit anzuschauen: „Noch sind wir alle, die bereits involviert sind, Pioniere.“ Der Grad der Akzeptanz wird sich aber gravierend ändern: „Es gibt nicht viele Möglichkeiten für ‚normale Menschen‘, die mit derartigen Perspektiven verbunden sind.“



Gabi Steiner mit Sohn Tim.

Plan stieß, fiel ihre Entscheidung sehr schnell: „Aus heutiger Sicht habe ich alles richtig gemacht. Eine andere Geschäftsgelegenheit kommt für mich nicht in Frage. Erstens kann man nur eine Sache wirklich gut machen und zweitens habe ich meine finanziellen Ziele längst erreicht.“

Persönliche Präsenz zeigen

Auf dem Weg dorthin arbeitete sie sehr intensiv mit ihren Geschäftspartnern in die Tiefe der Organisation. In Deutschland gab es damals noch keine Direktvertriebs-Infrastruktur. Deswegen waren die heutige Nummer eins und ihr Lebenspartner viel unterwegs: „Nach einem Jahr haben

len Leben greifen – im Beruf, in der Familie, eben überall. Zu diesen Gesetzen gehört Führung durch Vorbild: „Letztendlich ist im Vertrieb der Erfolg immer noch der Maßstab. Und den sieht man.“ Das schließt aber nicht aus, dass ein durchschnittlicher Tagesablauf ganz anders aussieht, als im herkömmlichen Berufsleben: „Wir stehen auf, wenn wir Lust haben. Dann werden die E-Mails abgerufen. Das muss sein. Ich freue mich jeden Tag darauf, weil ich immer wieder E-Mails bekomme, die mich aufbauen.“ Wenn sie und ihr Lebenspartner Manfred Wissmann keine Wanderung geplant haben, wird raus auf das Wasser geschaut: „Je nach Jah-



„Meine Mutter Elsbeth Steiner war die erste Anwenderin der Produkte.“

reszeit fahren wir mit dem Boot raus oder spielen Tennis.“ Bei Regen geht es in den Fitnessclub. Diese Freiheit ist für Gabi Steiner pure Lebensqualität: „Abends erledige ich wieder die E-Mails und telefoniere mit Partnern aus der Downline. Oder ich mache einen Conference-Call.“

Hier zeigt sich eine der Stärken und gleichzeitig Säulen des Erfolgskonzepts der Mutter eines Sohnes: Kommunikation. Ihr Lebenspartner beschreibt sie als zielstrebig. Steiner: „Ich denke, ich habe eine gutes Gefühl für Auswirkungen auf die Zukunft – also einen gewissen Weitblick. Darüber hinaus verfüge ich über Einfühlungsvermögen.“ Offensichtlich

kann sie Menschen motivieren und, wie die Top-Beraterin hofft, auch langanhaltend inspirieren. Ein Problem gibt es noch immer mit der Klarheit: „Nein‘ zu sagen, ist eine Herausforderung für mich, für die ich immer mit Schmerzen bezahle.“ Doch sie übt daran.

Perspektiven schaffen

Vor einer generellen Veränderung ihres Lebens durch den geschäftlichen Erfolg im Direktvertrieb möchte Gabi Steiner nicht sprechen, eher von anderen Rahmenbedingungen: „Mein Auto ist flacher geworden, das Haus ist größer und hat einen traumhaften Blick zum Meer. Urlaube sind

nicht auf sechs Wochen jährlich beschränkt.“ Ihr Leben ist dabei dasselbe geblieben: „Ich habe festgestellt, dass alles, was mir wirklich wichtig ist, kein Geld kostet. Wirklicher Luxus sind für mich die fehlenden Existenzängste.“ Ansonsten zieht die 51-Jährige das Wandern immer noch dem Golfen vor.

Trotzdem ist Gabi Steiner noch auf der Suche. Sie will in Zukunft noch mehr an ihrer persönlichen Entwicklung arbeiten: „Ich will Seminare für mich besuchen und mehr Zeit mit dem Coaching meiner Führungskräfte verbringen.“ Zu diesem Zweck veranstalten wir bereits jetzt unternehmensneutrale Seminare mit externen Trainern, zu denen unsere Partner gerne Familie, Freunde, Verwandte und Bekannte zum Taschengeldtarif von 15,- Euro mitbringen können.“ Hier werde vermittelt, dass der Erfolg im Network-Marketing auch auf funktionierenden Beziehungen beruht.

Ebenso wichtig ist der Top-Networkerin, ihrem Wirtschaftszweig in der Öffentlichkeit zu dem Ruf zu verhelfen, den er verdient hat. Im Rahmen ihrer Tätigkeit als Vorstandsmitglied des gemeinnützigen Vereins Networker for Humanity (www.nfh-ev.de) mit Sitz in Heidelberg verfolgt sie bereits einen sehr guten Ansatz: „Vorstand und Gründungsmitglieder stellen ihre Arbeit ehrenamtlich zur Verfügung. Zweck des Vereins ist die

Gabi Steiner – Persönliches

Gabi Steiner (51), geschieden, ein Kind, kam in Schorndorf, Nähe Göppingen, zur Welt. Zusammen mit zwei jüngeren Brüdern wuchs sie im Remstal im Schwabenland auf. Zurzeit wohnt sie in Arbon am Bodensee oder auf Mallorca. Nach dem Besuch der Hauptschule machte Steiner eine Lehre in einer Stahlgroßhandlung: „Zusätzlich absolvierte ich eine Ausbildung zur Fachkauffrau Marketing an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie (VWA). Gebraucht habe ich die nie. Aber sie war wichtig für mein Ego, weil ich nicht auf das Gymnasium durfte.“ Bis zur Geburt ihres Sohnes Tim arbeitete sie sehr erfolgreich als „Allroundfrau“. 1993 startete Gabi Steiner im Direktvertrieb mit Herbalife: „Dort erzielte ich nach einem halben Jahr einen Nebenverdienst von rund 14.000 DM, was zum Wechsel in die Hauptberuflichkeit im Direktvertrieb führte.“ Im April 1999 heuerte die Powerfrau bei Life Plus an und wurde dort mit einer Organisation von inzwischen 45.000 aktiven Anwendern zur Nummer eins weltweit. Zu ihren Hobbys zählen

Wandern, Lesen und alles, was mit Wasser zu tun hat (Tauchen, Schnorcheln und Segeln): „Einen Teil meiner Arbeit betrachte ich



„Ich bewundere jeden Menschen, der das Bestmögliche aus sich macht.“

auch als Hobby, etwa meinen Partnern meine Geschichte zu erzählen.“ Die 51-Jährige mag Musik, die harmonisch klingt und entspannt und liebt es, Zeit mit Menschen zu verbringen, mit denen die Chemie stimmt: „Sehr wichtig ist mir qualitative Zeit mit meinem Lebenspartner. Zu meinen Ticks ge-

hören schöne Kleider und Schuhe.“ Seit sie vor zehn Jahren ihren heutigen Lebenspartner Manfred Wissmann traf, sieht sie für sich Zeit als den wichtigsten Faktor: „Alle meine bisherigen Ziele und Maßstäbe gerieten damals durcheinander. Und ich werde nie verstehen, warum viele Menschen die Dinge, die sie gerne machen wollen, auf irgendwann verschieben. Meistens liegt es nicht mal am Geld.“ Auf ihre Vorbilder angesprochen, nennt die weltweite Nummer eins von Life Plus Markus Lehmann (Top-Leader Herbalife), wegen dessen rhetorischer Brillanz: „Auch von Mark Hughes, dem Gründer Herbalifes, habe ich viel lernen können. Alle meine Vorbilder aufzuzählen, wird schwierig, denn ich möchte niemanden vergessen.“ Bob Lemon, den CEO von Life Plus, bewundert sie für dessen permanent positive Lebenseinstellung, Sophia Loren für deren ewige Jugend. Letztlich könne man aus jeder Begegnung etwas lernen. Deswegen bewundert sie alle Menschen, die das Bestmögliche aus sich gemacht haben.

humanitäre Hilfeleistung für in Not geratene Menschen. Leid soll gemindert und neue Perspektiven geschaffen werden.“ Dies

kommuniziert die Nummer eins von Life Plus zusammen mit einigen Führungskräften anderer Network-Marketing-Unternehmen

sowie dem Initiator des Vereins, Trainer Dirk Jakob, sowie Prof. Zacharias von der Fachhochschule Worms.