

DIE ERFOLGSGESCHICHTE VON BASKETBALLSTAR **KOBE BRYANT**

# ERFOLG

DAS LESEN ER  
magazin

2/2020

**RALF  
MÖLLER**  
IM INTERVIEW

**PAPST  
FRANZISKUS**  
DER KÄMPFER FÜR  
SOZIALE GERECHTIGKEIT

**ERFOLG  
BRAUCHT  
KEIN TALENT**

# SPITZEN LEISTUNG

WIE MAN ZU AUßERGEWÖHNLICHER  
PERFORMANCE GELANGT

Verleger **Julien  
Backhaus** über  
Stärke

**DWAYNE  
"THE ROCK"  
JOHNSON**

**KOBE  
BRYANT**  
DIE ERFOLGS-  
GESCHICHTE

**GÜNTER BRANDL**  
DIREKTVERTRIEB  
ALS CHANCE

BACKHAUS VERLAG **5 EUR**  
ÖSTERREICH 5,60 € | SCHWEIZ 8,00 CHF



# DER WASSER- VERKÄUFER

**Günter Brandl** schenkt dazu reines Wasser ein

**Günter Brandl** ist einer der erfolgreichsten Vertriebsexperten, Coachs und Speaker im deutschsprachigen Raum. Er ist seit vier Jahrzehnten erfolgreicher Vollblutunternehmer und Selfmade-Millionär.

**W**asser, kühl und klar – nichts stillt den Durst besser, ist besser verträglich für den Körper. Zwei Liter soll ein erwachsener Mensch davon täglich zu sich nehmen, damit im Körper alles rund läuft und er sich entgiften kann. Dafür muss das Wasser aber vor allem eines sein: von hervorragender Qualität. Gerade Kleinkinder, ältere und Menschen mit geschwächtem Immunsystem sind besonders auf schadstofffreies Wasser angewiesen. Wenn das Leitungswasser das nicht bieten kann, greift der Kunde zur Mineralwasserflasche.

Doch als Nierenpatient hat Günter Brandl seine ganz eigenen Erkenntnisse, was auf so manch schickem Label steht, beispielsweise „bei schwerer Herz- und Niereninsuffizienz nicht trinken“. Als er sich 2005 einer Chemotherapie unterziehen musste, ermahnte ihn der Professor: „Jetzt müssen Sie viel Wasser trinken, reines Wasser.“ Nach jeder der Sitzungen fiel dieser Satz. Als er ihn zum dritten Mal hörte, machte sich Brandl, für den bis dato Wasser einfach Wasser gewesen war, darüber Gedanken und recherchierte „reines Wasser“. Er stieß auf Informationen und Begriffe wie Quellwasser, Trinkwasser, Leitungswasser, blaues Gold, Tafelwasser, Mineralwasser, destilliertes Wasser, gefiltertes Wasser, Brauchwasser. Er entdeckte verschiedene Mineralwässer, die als „reine Bergquellwässer“ angeboten werden, Mineralwässer mit sehr geringem Mineraliengehalt – was ihn sehr irritierte. Schließlich ist ja weithin bekannt, dass der Körper Mineralien benötigt und über das Wasser aufnimmt.



Ist das so? So lässt es einen zumindest die Werbung vieler Mineralwasser-Hersteller glauben. Außerdem fand er unzählige Möglichkeiten der Wasseraufbereitung und Filterung. Er las über Anlagen, die Schwermetalle, Hormone, Arsen, Zyanid, Nitrate, Fungizide, Pestizide, Medikamentenrückstände und vieles mehr aus dem Wasser absorbieren können. Brandl war irritiert, warum es überhaupt so viele Filter und Filtertechniken angeboten werden, wenn das Wasser in Deutschland nachweislich beste Qualität hat. Er fand Geräte, die klares, weiches und reines Wasser ohne jegliche Fremd- und Schadstoffe aus Leitungswasser produzieren. Drei Monate dauerten die Recherchen, in denen er mehr als 300 Webseiten und Onlineshops fand, die Trink-

wasser-Aufbereitungsanlagen anbieten und verkaufen. Auf etwa jeder dritten Seite stand: „Zukunftsmarkt Wasser!“

„Als langjähriger Vertriebs- und Marketingprofi fragte ich mich: Warum habe ich in all den Jahren noch nichts von diesem Markt, dem Markt der Zukunft, wie er immer wieder beschrieben wurde, gehört?“, erzählt Brandl über die Ursprünge seines Geschäfts und führt aus: „Ich trank seither nur noch reines Bergquellwasser und entschied mich, auch geschäftlich in dieser Branche tätig zu werden.“ Im September 2006 suchte er gemeinsam mit seiner Frau Christine nach einem geeigneten Hersteller, der ihrer Philosophie „Nur das Beste oder nichts“ entsprach. Nach etlichen Anläufen fanden sie

einen Hersteller, dessen Anlage alle Probleme der Membran- bzw. Osmose-Technologie löste. Schlag auf Schlag wurden ein Vertriebskonzept und die Verkaufsunterlagen erstellt. Innerhalb von nur vier Wochen wurde der Vertrieb im Juni 2007 aufgenommen. „Ein Geschäft mit einem Produkt für einen 100-Prozent-Markt, mit Aha-Effekten und Nachfolgeschäfts; ein Produkt, mit dem man durch den Eigenverkauf an Endkunden mehr als seinen Lebensunterhalt – je nach Fleiß – ohne einen einzigen Mitarbeiter verdienen kann“, begeistert er sich.

Natürlich gab es auch Durststrecken. Die größte Herausforderung war sicherlich seine Krankheit, die ihn zu fünf Jahren Dialyse zwang, dreimal wöchentlich für sieben Stunden, und in einer Nierentransplantation mündete. Nur durch Selbstdisziplin, Ausdauer, starken Willen und die uneingeschränkte Unterstützung der Familie schaffte er es, die Firma weiter zu leiten und wieder zu gesunden. Aber insgesamt sieht Brandl sein Leben als großen Erfolg: „Wenn ich aber einzelne Punkte benennen soll, dann ist der mit Abstand größte Erfolg meine Tochter, auf die ich sehr stolz bin. Auch ein sehr großer Erfolg ist, dass ich mehrere Unternehmen mit Millionenumsätzen selbst aufgebaut habe und unzählige Menschen zum Erfolg führen durfte.“

Eine riesige Leistung, wenn man die Anfänge bedenkt. Als gelernter Schreiner merkte er schon früh, dass der Lohn davon allein nicht für mehr als ein sehr bescheidenes Leben reicht. Auf der Suche nach weiteren Verdienstmöglichkeiten kam er mit Direktvertrieb in Kontakt. Sein damaliger Vermieter holte ihn ins Boot, als es darum ging, Luftbilder von Häusern an der Haustür an die darin lebenden Besitzer zu verkaufen. Anfangs klingelte noch sein Vermieter bei den Leuten und ließ den jungen Brandl zuschauen, später sollte er selbst verkaufen. Allerdings kam ihm seine Schüchternheit in den Weg, überhaupt erst zu klingeln. Erst als sein Vermieter nochmals mit ihm an die Haustür kam und klingelte, lernte er über seinen Schatten zu springen. „Mir fiel alles in die Hose: Ich stotterte nicht schlecht, aber das Eis war gebrochen“, erinnert er sich und sinniert kopfschüttelnd: „In allen möglichen Situationen, in denen es auf nichts ankommt, haben wir Mut, aber an der Haustürglocke versagen wir, oder besser gesagt, ich tat es damals.“ Trotzdem verkauften sein Mentor und er an diesem Tag Bilder für 760 DM. In der nächsten Woche zog er erfolgreich allein los. Nach einigen Jahren in der Luftbild-Branche wechselte er

in den Direktvertrieb von Staubsaugern bei Kirby. Er baute sein eigenes Unternehmen, die Günter Brandl GmbH, mit mehr als 20 Millionen DM Jahresumsatz auf, das er fast 20 Jahre lang führte und aus gesundheitlichen Gründen verkaufte. Nach drei Jahren

Als langjähriger Vertriebs- und Marketingprofi fragte ich mich: Warum habe ich in all den Jahren noch nichts von diesem Markt, ‚dem Markt der Zukunft‘, wie er immer wieder beschrieben wurde, gehört?

Auszeit brachte ihn sein gesundheitlicher Zustand auf Noni-Saft und damit in Kontakt mit Network Marketing. Er nutzte die Gelegenheit und akquirierte in zweieinhalb Jahren 12.000 Vertriebspartner, wobei er ein ganz neues System entwickelte, in welchem keiner der neuen Vertriebspartner weitere Vertriebspartner anwerben durfte. Außergewöhnlich in der Branche. Obwohl er in nur zweieinhalb Jahren die höchste Position erreichte, war das Einkommen weit entfernt von dem, was er in seiner Zeit im klassischen Direktverkauf verdiente. Heute erinnert er sich: „Auch mein Führungskreis

erzielte weitaus weniger Einkommen als früher. Gemeinsam mussten wir feststellen, dass wir uns dieses Geschäft wegen zu geringer Einkommensmöglichkeiten nicht leisten konnten. „In dieser Zeit kam die gesundheitliche Flaute, die schließlich in das Wasser-Geschäft mündete, das heute mehr als hervorragend läuft.

Aber es müssen ja nicht alle auf die harte Tour ihren Weg zum Erfolg finden. So bietet Günter Brandl seit Jahrzehnten erfolgsorientierten Menschen an, die Vorteile des Direktvertriebes kennenzulernen. Er ist überzeugt, dass sie mit dem Beruf des Verkäufers im Direktvertrieb die Möglichkeit haben, ihre Träume realisieren zu können, mit sofort fünf- bis siebenstelligem Verdienst, ohne immense Startinvestitionen. „Ich will den Leuten bewusster machen, was der Direktvertrieb eigentlich ist. Viele glauben, das wäre das typische Haus-zu-Haus-Geschäft. Wer nach meinem Konzept arbeitet, das seit 39 Jahren sehr erfolgreich funktioniert, wird immer genügend Adressen und Termine haben und damit Verkäufe erzielen. Entscheidend hierfür ist sicher das Produkt“, versichert Günter Brandl und nimmt genießerisch einen Schluck Wasser – natürlich reines Wasser.

