

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ZKZ 66685

MAIKE VAN DEN BOOM

„GLÜCK HAT
MIT DER EIGENEN
EINSTELLUNG
ZU TUN!“

© Evia Photos Stockholm



Rolf Sorg:
PM-International: Weltweites
Marktpotenzial von
36 Milliarden Euro Umsatz.



Santiago Vigié:
RAIN INTERNATIONAL:
„Business by Nature
ist ein nachhaltiges
Geschäft!“



Markus Miller:
Krypto-Scam Tycoon69:
Behörden schreiten ein.



Dirc Zahlmann:
Healy World zieht erste Bilanz:
„Weit über den Zielen!“



DER ERFOLG RUFT – WARUM DIE KARRIERE IN DER WASSERBRANCHE SO INTERESSANT IST

Woraus besteht ein Unternehmen? Aus Produkten, einem Gebäude oder seinen Mitarbeitern? Bei beladomo steht ganz klar der Mensch im Mittelpunkt. Der Spezialist für Wasseraufbereitung bietet seit mehr als elf Jahren seinen zufriedenen Kunden sehr erfolgreich reines Wasser an. Nicht nur absolute Kundenzufriedenheit und ein unvergleichbar hoher Nutzen für Tausende Kunden liegen dem Gründer und Vertriebsleiter, Günter Brandl, am Herzen.

Auch für die zahlreichen VertriebspartnerInnen wurde ein Vertriebsmodell geschaffen, welches auf die individuellen Bedürfnisse des Einzelnen eingeht und ungeahnte Karrieremöglichkeiten in der Selbstständigkeit schafft. Dies besteht aus unterschiedlichen Säulen: Zum einen bietet die beladomo GmbH ein Produkt der Spitzenklasse mit Aha-Effekten, das die Sinne des Kunden anregt und den Wunsch auslöst, das Problem (der Wasserqualität) lösen zu wollen. Zum anderen agiert das Unternehmen in einem 100 Prozent-Markt (jeder braucht Wasser), womit sämtliche Haushalte potenzielle Kunden sind. Ein weiterer Vorteil für die Vertriebspartner: Es handelt sich um ein hochpreisiges Produkt, was hohe Einkommensmöglichkeiten pro Verkauf sowie ein automatisiertes Nachfolgegeschäft gewährleistet (passives Einkommen). Das Beste ist jedoch die Möglichkeit, sein eigenes unternehmerisches Wachstum aktiv beeinflussen und steuern zu können: durch Förderung von anderen, diesen zu helfen selbst an ihrem maximalen Erfolg zu arbeiten. Mit dem „GO TO THE TOP-Programm“ der beladomo werden Vertriebspartner belohnt, die andere erfolgreich machen, diese bei ihrem Wachstum begleiten, schulen, betreuen und ihnen helfen, neue unternehmerische Horizonte zu erschließen. Warum das so ist, fasst Günter Brandl wie folgt zusammen: „Das beladomo-Geschäft ist mehr als alles andere auf die Mitarbeiter ausgerichtet. Wir können jedoch nur erwarten, dass Menschen für das Wachstum unseres Unternehmens arbeiten, wenn jeder Einzelne von ihnen die gleichen Möglichkeiten hat, nämlich in seinem eigenen Unternehmen, in seinem beladomo-Geschäft zu wachsen und voranzukommen.“

Wir schaffen eine Atmosphäre der Herausforderung, zeigen klare Ziele/Möglichkeiten auf und begleiten jeden Einzelnen auf dem Weg dahin, so wie es ein Bergführer macht. Der Erfolg unserer Vertriebspartner und das hohe Wachstum sprechen für sich.“



DAS ZWEITÄGIGE LEADERSHIP-TRAINING BEGEISTERT DIE FÜHRUNGSKRÄFTE. WERDEN AUCH SIE TEIL DER FÜHRUNGSKRÄFTE-CREW!

Mario Weisbrod ist Teamleader und seit 2013 für die beladomo GmbH tätig. Seine Highlights: „Hier kann ich in einem ethisch sauberen Geschäft finanzielle Freiheit und Unabhängigkeit erarbeiten und gebe einmalige Vorteile weiter, die dem Verbraucher aus gesundheitlicher und finanzieller Sicht Lebensqualität bringen. Ein Alleinstellungsmerkmal ist es, am Markt exklusiv anbieten zu können sowie einen Zukunftsmarkt mit



Mario Weisbrod

gestalten zu können. Meine weiteren Ziele: Unabhängig vom Marketing-Plan (Regional Manager bis Mitte 2020) sehe ich mich in einem erweiterten Vorstand einer AG im Hause beladomo. So kann ich meiner beruflichen Heimat ein Gesicht geben und dieses Unternehmen somit erfolgreich unterstützen.“ Was sein größter Erfolg war? „Die letzten fünf Jahre sind eine Verkettung von großen Erfolgen. Angefangen vom gestiegenen monatlichen, fünfstelligen Einkommen bis hin zu Rekordabschlüssen pro Monat ist alles vertreten. Ein besonders großer Erfolg ist die Ibiza-Reise und die Tatsache, die meisten verkauften Anlagen pro

Monat in der bisherigen Firmengeschichte erlangt zu haben.“ Wo sehen Sie beladomo in den nächsten fünf Jahren? „Als eines der am stärksten wachsenden Vertriebe in Deutschland und einer Marktpräsenz, welche Vergleichbares sucht. Marktdurchdringung ist das Stichwort, welches beladomo am besten in den nächsten fünf Jahren beschreibt. Seit ich beladomo und die Mitarbeiter kennengelernt habe, konnte sich meine Persönlichkeit sehr positiv entwickeln. Das familiengeführte Unternehmen hat in mir Träume und Visionen hervorgerufen, die mit Hilfe dieser einmaligen Chance ohne Weiteres realisierbar sind. Wir reden hier von Einnahmen in Höhe 15.000 bis 25.000 Euro und viel mehr monatlich als Vertriebsmitarbeiter durch Eigen-, aber auch Team-Umsatz. Und wer professionell bei beladomo startet, kann solche Umsätze innerhalb kürzester Zeit realisieren. Mein eigenes Geschäft mit Angestellten und Büroräumen waren Träume, die ich heute dank beladomo leben darf.“

Andrea Rahf ist Dipl.-Kauffrau, hat als Key-Account-Managerin bereits erfolgreich einen Vertrieb aufgebaut und arbeitet seit 2015 mit Leib und Seele für die beladomo GmbH. Das Beste für Andrea Rahf: „Mein Ziel für einen beruflichen Wiedereinstieg nach der Elternzeit war, eine Tätigkeit zu finden, bei der ich etwas Sinnvolles tue, hohe Flexibilität hinsichtlich der Arbeitszeiten habe, und darüber hinaus die Chance auf ein hohes Einkommen und Aufstiegschancen erhalte. Das beladomo-Geschäft erfüllt all diese Voraussetzungen und noch viel

mehr. Ich lerne täglich tolle und interessante Menschen kennen und kann mein Know-how nun an meine Team-Partner weitergeben und diese ebenfalls auf der Erfolgsleiter nach oben begleiten. Darauf freue ich mich sehr.“ Ihr bisher größter Erfolg: „Für mich ist jeder einzelne Auftrag ein großer Erfolg, denn ich weiß, dass ich dann wieder eine Familie oder Unternehmen mit dem Genuss von BelaAqua® glücklich gemacht habe. Meine Kun-



Andrea Rahf

den schreiben mir auch nach einem Jahr noch, wie dankbar sie über die Anschaffung der BelaAqua®-Evolution sind. Natürlich freut es einen auch, wenn mal prominente Kunden dabei sind.“ Wo sieht sie das Unternehmen in fünf Jahren? „Wer über die Möglichkeit einer sicheren Trinkwasserveredelung nachdenkt, kommt an beladomo nicht vorbei. Wir werden unsere führende Marktpositionierung noch weiter ausbauen, wir sind die Nr. 1.“ Welche Ziele haben Sie sich gesetzt? „Meine Vision ist, Vertriebsmitarbeiter von Stade bis Stralsund aufzubauen, denn hier im Norden ist die Nachfrage nach reinem Wasser sehr groß und wir benötigen

dringend Verstärkung, um noch mehr Menschen glücklich zu machen.“

Christian Lang ist bereits seit 2015 als Vertriebspartner bei beladomo tätig. Das Beste für ihn am beladomo-Geschäft ist: „Einfach alles! Es macht Tag für Tag wahnsinnig Spaß. Für mich ist es kein Beruf, sondern eine Berufung. Den Menschen wird die Mega-Chance ihres Lebens geboten.“ Henry Ford sagte einst: „Überprüfe jede Gelegenheit – sie könnte



Christian Lang

die beste deines Lebens sein.“ Die nächsten Ziele sind der Teamaufbau mit mindestens 100 Vertriebspartnern und in die höchste Karrierestufe aufzusteigen. Sein bisher größter Erfolg sind die vielen zufriedenen Kunden in all den Jahren. Das Unternehmen sieht er in fünf Jahren als einen Big Player und die Nr. 1 in der Branche, mit tausenden Vertriebspartnern und als große Marke. Was sind seine persönlichen Erfahrungen mit dem Unternehmen beladomo? „Ich habe noch nie so viel Wertschätzung und Anerkennung erfahren. Die Ausbildung in sämtlichen Bereichen ist perfekt“.

www.beladomo.de