WWW.NETWORK-KARRIERE.COM

08.2019 4,75 €

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

ZKZ 66685

RANDY GAGE

„ERSCHAFFE EINEN TRAUM, DER GRÖSSER IST ALS DAS TEAM!“

Dennis Nowak:
Der Kapitän übergibt das Ruder der Lavylites-Vermarktung an seine Tochter Cidney.

Sophie Zillmann:
„So arbeiten die Zija International-Familien-Teams.“

Kirk Hansen, Kyäni-Gründer:
„Wer sich nur in Dollars bewertet, verwendet die falsche Maßeinheit!“

Ernesto Hartog, Juice Plus+:
Juice Plus+: Kunden sind die Basis jedes Network-Marketing-Geschäfts.

4 196668 504755 08

www.seitz-mediengruppe.de

NETWORK-KARRIERE VERBINDET

BELADOMO: GRÜNDEN UND UNTERNEHMERTUM ERHALTEN HIER EINEN VÖLLIG NEUEN STELLENWERT

Obwohl die Anzahl der Unternehmensgründungen seit der Jahrtausendwende um mehr als eine Million Gründungen pro Jahr gesunken ist, träumen wieder vermehrt junge Menschen und besonders viele junge Frauen davon, ihre berufliche Schaffenskraft in der Selbstständigkeit zu verwirklichen. Trotz gut laufender Konjunktur wagen die meisten diesen Schritt am Ende aber dennoch nicht, wie dem „Gründerreport 2018" der DIHK zu entnehmen ist. Die Hauptgründe hierfür liegen häufig im sehr hohen bürokratischen Aufwand einer Gründung, noch höheren Hürden bei der Finanzierung sowie einer sehr unübersichtlichen Landschaft bei den Fördermöglichkeiten.

Es dürfte also nicht von ungefähr kommen, dass immer mehr junge Menschen den Direktvertrieb für sich entdecken und auf diese Weise nahezu risikolos in die berufliche Selbstständigkeit starten wollen und dies auch erfolgreich tun – entweder nebenbei während der Ausbildung/Studium, als Nebenjob oder direkt in Vollzeit. Der Wunsch nach einem finanziell unabhängigen Leben, der Möglichkeit sich seine Lebenszeit frei einzuteilen und nicht für andere in einem klassischen Nine-to-five-Job sein Dasein zu fristen, ist auch bei der Generation Y, den „Millennials" zu spüren. Damit einher geht oft auch der Wunsch, mit seiner Zeit etwas Sinnbringendes anzustellen, anderen zu helfen, egal ob bei der Lösung eines Problems oder bei der eigenen Selbstverwirklichung. Auch die Möglichkeit, Familie und Beruf unter einen „Hut zu bringen", lässt sich als selbstständige/r UnternehmerIn im Direktvertrieb so gut wie kaum irgendwo sonst realisieren.

Hansjörg Leitner und Günter Brandl.

Die Vorteile, die die beladomo GmbH mit ihrem Vertriebskonzept ganz besonders auch für junge Leute in diesem Kontext geschaffen hat, sind einzigartig und lohnenswert. Zunächst einmal wird kaum Startkapital benötigt oder gar eine Franchise-Gebühr zur Zahlung fällig. Somit können auch junge Menschen mit schmalem Geldbeutel problemlos in die Selbstständigkeit starten, ohne bei Banken oder Risikokapitalgebern komplizierte Anträge einzureichen und komplexe Businesspläne erstellen zu müssen. Auch wird kein Teamaufbau vorausgesetzt, um erfolgreich zu werden, was ein großer Unterschied zu vielen anderen in diesem Wirtschaftsbereich ist. Dem Gründer der beladomo GmbH, Günter Brandl, war vor allem dieser Punkt wichtig: „Unsere Partner verdienen mit einem Hochpreisprodukt pro Bestellung richtig Geld. Wer kein Team aufbauen möchte, kann trotzdem mit nur einem platzierten Gerät mehr verdienen, als mit einem Nebenjob im Café. Das alles ermöglicht unser von A bis Z durchdachter, naturkonformer Karriereplan. Dieser beinhaltet natürlich auch das, was heute in aller Munde ist: das passive Einkommen! Nicht nur unsere Kunden sollen von nachhaltigen Produkten, Qualität und Service profitieren, sondern auch unsere Vertriebspartner. Daher haben wir sichergestellt, dass wir auch ein lukratives Nachfolgegeschäft anbieten, sodass jede platzierte Anlage unseren Partnern jährlich und automatisiert ein langfristig wachsendes passives Einkommen generiert."

Neben den sehr geringen „Gründungskosten" bietet die beladomo GmbH zudem die komplette Infrastruktur: über den ausgereiften Business-Plan (Karriere-Plan), Produktentwicklung, Wareneinkauf, Lagerung, Finanzierung, Auftragsabwicklung, Logistik und ein aufwendiges Marketing. „Bei uns kann sich jeder ganz auf sein Ziel konzentrieren, ein eigenes, großes Business aufzubauen, den Rest erledigen wir!", so Günter Brandl.

Neben all den Vorteilen, den die Selbstständigkeit im Direktvertrieb ausmacht, bietet die beladomo GmbH auch ihren jungen Mitarbeitern natürlich noch einiges mehr. Intensive Betreuung, Coaching, regelmäßige Meetings und Training in the field gehören ebenso mit zur Philosophie des Unternehmens wie auch mehr als attraktive Incentives und Wettbewerbe mit hochpreisigen Gewinnen, Reisen und Geschenken für diejenigen, die richtig Spaß an ihrer erfolgreichen Arbeit haben und das Leben gleichzeitig genießen wollen. Dieses Gesamtpaket ermöglicht es einem jeden Interessierten auch ohne viel Vorlauf und innerhalb kurzer Zeit erfolgreich und finanziell unabhängig zu werden, was bereits so einige Vertriebspartner vorgemacht haben.

Network-Karriere hat sich mit Leon über die Möglichkeiten im Wassergeschäft unterhalten.

Network-Karriere: Bist du bei beladomo haupt- oder nebenberuflich tätig?

Leon Roosen mit Anja Wild und Günter Brandl.

Leon: Ich habe sofort hauptberuflich begonnen, da die Chancen und Möglichkeiten in diesem Geschäft so enorm sind, wir uns auf einem 100-prozentigen Markt bewegen und gleichzeitig Menschen zu einem vitaleren und gesünderen Leben verhelfen.

NK: Wie bist du zu deinem Business gekommen?

Leon: Durch Vanessa Brandl, die Tochter von Christine und Günter Brandl. Mit ihr habe ich mein Studium in München begonnen und seitdem haben sich unsere Wege nicht getrennt. Dadurch habe ich auch den Mentor gefunden, den ich mir schon immer wünschte.

NK: Was ist für dich das Beste an der Wasserbranche, dem bela aqua-Geschäft?

Leon: Das Know-how, die Skills und Erfahrungen, die ich durch regelmäßige Trainings und Betreuung durch meine Mentoren lernen, verstehen, bei meinen Kunden umsetzen und anwenden kann. Dadurch werde ich immer und immer besser und schaffe es, dass meine Kunden spüren, dass ich ihnen dabei helfe, ein großes Problem zu lösen und sie mir ihr Vertrauen schenken.

NK: Wie würdest du euer Movement beschreiben? Für was steht ihr und was sind eure Visionen?

Dennis Arz mit Günter Brandl.

Leon: In diesem Job habe ich alles, was ich mir vorstelle: das beste und ausgereifteste Produkt auf dem Markt, welches einen unvergleichbar hohen Kundennutzen bietet, das die Kunden dank der einzigartigen Features haben möchten. Ich kann mir meine Zeit frei einteilen und beeinflusse somit selbst mein Einkommen. Das Beste ist aber der Spaß, den mir die Arbeit macht. Mit meinem Team erlebe ich einen unglaublichen Höhenflug und das macht unbeschreiblich viel Spaß. Mein Ziel ist es, reines, edles Wasser in jeden Haushalt zu bringen. Dies gehe ich ganzheitlich durch meine Arbeit und mit meinem Team an.

www.beladomo.de

© Alle Rechte auf Inhalt, Konzept und Gestaltung: GKM-Zentralredaktion GmbH. Vervielfältigungen jeglicher Art (print & online) nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der GKM-Zentralredaktion GmbH. Anfragen unter: verlag@network-karriere.com