

Mit Network-Marketing zu Erfolg und Gesundheit

10.02.2006, 12:12 | Mode, Trends, Lifestyle

Pressemitteilung von: *Freier Sachverständiger EDV*

Presseagentur: *Media-Agentur, Bärbel Neuber*



"Der stille Heiler" sagten die alten Ägypter zur Aloe Vera.

Network Marketing ist das zur Zeit im Trend liegende System, um Waren des täglichen Verbrauchs umzusetzen.

Hier ein Erfahrungsbericht

Der Ehemann von Bärbel Neuber (gelernter Bergmann in der Zeit von 1949-1955, mit Pressluftabbauhammer und -bohrer an Kohle und Stein gearbeitet, auf den Knien durch 60 – 80 cm hohe Kohlenflöze und auf Rücken und Hintern durch das 40 – 50 cm hohe Kohleflöz „Mausegatt“, gerutscht, mit verschlissenen Knien, Ellenbogen und Lendenwirbeln, an Knie- und Ellenbogen je zweimal wegen arthrotischer Erkrankungen operiert) kam über DGE (Sammelbegriff für Arthrosen, Arthritis oder Knorpelschäden) erst zu der Heilpflanze, dann zum Direktvertrieb, Network-Marketing.

„Nur wer von den Produkten selbst begeistert ist, sollte sich mit Network-Marketing befassen.“ Diesen Satz haben Bärbel Neuber und ihr Ehemann beherzigt, als sie vor knapp drei Jahren mit den AloeVera-Produkten in Berührung kamen (Network-Marketing war ihnen da aber schon ein Begriff aus vorangegangenen Jahren). Das war die Zeit, als in der „Fliegesendung“ im April 2002, das Thema erstmals öffentlich wurde. Das unscheinbare Wüstengewächs, dem Verfechter der AloeVera eine große Heilkraft zuschreiben. Trotz der äußeren Ähnlichkeit mit Kakteen, nicht mit diesen

verwandt, sondern ein Liliengewächs, verwandt mit Lauchgewächsen. Kaum ein halbes Jahr lang hat der Ehemann von Bärbel Neuber das AloeVera-Gel „FREEDOM“ zu sich genommen (FREEDOM, angereichert mit Glucosamin und Chondroitinsulfat, Stoffen, die der junge Mensch bis zur Pubertät im Körper erzeugt und danach nicht mehr und deren nicht mehr Vorhandensein zu diesen Knorpelschäden führen.) Und mit der Gelcreme MSM, die die gleichen Stoffe, neben einem hohen AloeVera-Gel-Anteil und durch den Anteil an Accemanin (dem Aspirin verwandt), enthält und dadurch exzellent schmerzstillend wirkt.

Außerdem wirken die Produkte antibakteriell, antiviral und antimykotisch. Auch Bärbel Neuber, Fachkosmetikerin, die durch ihre manuelle Arbeit am Menschen ständig unter starken Schmerzen im Schulter- und Nackenbereich litt, war nach einigen Monaten kontinuierlicher Anwendung der Produkte fast schmerzfrei. Und das, so sagen beide unisono aus, ist ein Zustand, der sich erheblich positiver von der durch ständige Schmerzen geprägten Vergangenheit unterscheidet. Ein fast schmerzfreies Leben ist ein Zustand, den sich beide seinerzeit kaum vorstellen konnten. Es gibt eine kurze Aussage zum Thema: „Was ist Glück?“ Da sagte ein indischer Philosoph folgendes zu: „Glück ist: Ein Dach über dem Kopf, kein Hunger, kein Durst und keine Schmerzen!“ „Danach haben wir“ so sagen beide übereinstimmend: „das Glück wiedergefunden!“ Doch diese speziellen Produkte gab es nur über Network Marketing, eine Form von Direktvertrieb. Bärbel Neuber trat als Distributorin der Firma bei, die der weltgrößte Anbauer und Verarbeiter von AloeVera-Produkten ist und des weiteren der weltgrößte Imker, mit Bienenvölkern in einer extrem schadfreien Zone in den USA, der Sonora-Wüste in Arizona und ließ sich regelmäßig die Produkte schicken. Für den Eigenverbrauch und zum Verkauf an Kundschaft, die sie sich neben ihrem Kosmetikstudiobetrieb aufbaute. Network Marketing hat in Deutschland nicht gerade einen guten Ruf, liegt aber im Trend. Während der Einzelhandel unter der Konsummüdigkeit der Verbraucher leidet, verzeichnet der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland (BDD) ein deutliches Plus: Fast acht Prozent waren es allein 2003. Die Prognosen sind nicht gut: Weil die Deutschen im Schnitt immer älter werden, erwartet der BDD, dass der Bedarf am Shopping im Wohnzimmer weiter steigt. Vermutlich deshalb tummeln sich dort auch immer mehr schwarze Schafe. Regelmäßig warnen die Verbraucherzentralen vor dubiosen Geschäftemachern, die Interessenten mit dem Versprechen des schnellen Reichtums das Geld aus der Tasche ziehen. Die Verbraucherschützer teilen auch nicht immer die Euphorie über die Wirksamkeit von Aloe Vera. Doch Bärbel Neuber verweist in solchen Momenten auf ihre zufriedenen Kunden, die nachweislich viele ihrer alters- und krankheitsbedingten Probleme mit AloeVera-Produkten verbessern konnten. Inzwischen ist sie neben ihrer selbstständigen Tätigkeit als Fachkosmetikerin zur selbstständigen Partnerin der Firma geworden, die der weltgrößte Anbauer und Verarbeiter von AloeVera-Produkten ist und des weiteren der weltgrößte Imker, mit Bienenvölkern in einer extrem schadfreien Zone. Nach Erfahrung der Verbraucherschützer sind die Unterschiede zwischen seriösem Network Marketing und dubiosen Anbietern nur schwer auszumachen. Deshalb ist dieses Vertriebssystem für Otto oder Ottilie Normalverbraucher in Deutschland mit vielen Vorurteilen behaftet, stellt Professor Doktor Michael M. Zacharias, Professor für „Marketing und Sales“ an der Fachhochschule Worms, fest. Dabei hält der Experte diesen Vertriebsweg für „attraktiv und dynamisch“. „Bei einer seriösen Firma entstehen dem Interessenten keine großen Kosten“, betont Bärbel Neuber: „Wenn Sie aufgefordert werden, ein Warenlager anzulegen oder für Seminare hunderte Euro zahlen zu müssen, Finger weg!“ Auch Informationsbroschüren dürften nur wenig Geld kosten. Für Grundseminare darf der Kostenbeitrag nicht mehr als ein paar Euro kosten. Voraussetzung für eine Arbeit als NetworkerIn ist Kontraktfreude und Freundlichkeit. „Und der Fleiß ist entscheidend“, so Bärbel Neuber, „wer im Network-Marketing etwas werden will, muss schon über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren kontinuierlich Zeit investieren.“

Was kennzeichnet Network Marketing?

Das Warengeschäft mit der Gewinnung von weiteren Vertriebspartnern wird durch einen bereits tätigen Vertragspartner verbunden, wodurch hierarchische Vertriebssysteme entstehen. Von unseriösen Formen unterscheidet sich dieses Modell vor allem dadurch, dass das Einkommen der Distributoren ausschließlich von der Empfehlung der Produkte und dem Einsatz der Produkte im Eigenverbrauch herrührt. Was heisst, dass über 80 % der Produkte nicht mehr bei Aldi, Schlecker, LIDL oder bei sonstigen Discountern erworben werden, sondern bei der Network-Marketing Firma, mit der Sicherheit für das Geld qualitativ höherwertige Produkte zu erwerben. Außerdem kann man die Waren weiterverkaufen, wenn man das möchte. Von der Empfehlung der Produkte und dem Weiterverkauf der Waren und nicht von der Anwerbung von Abnehmern in Sinne eines „Kopfgeldes“ hängt der Erfolg von Network-Marketing ab. Als selbstständiger Partner einer Network-Marketing Firma ist auch Bärbel Neuber laufend auf der Suche nach neuen Kunden, aus denen irgendwann einmal vielleicht Geschäftspartner werden. „Zuerst führt man die Produkte im Freundes- und Bekanntenkreis vor“, erklärt die Unternehmerin. Gelingt es einem Vertriebspartner, eine bestimmte Anzahl weiterer Vertriebspartner anzuwerben, profitiert er als Gruppenleiter auch von deren Umsätzen. Trotzdem warnt Bärbel Neuber Neueinsteiger vor allzu großen Erwartungen: „Für die Masse gilt, dass man bei einem Zeitaufwand von sechs bis zehn

Stunden pro Woche zwischen 300 und 1000 Euro verdienen kann." Dabei profitiert Bärbel Neubers Aloe Vera-Vertrieb nicht zuletzt vom Wellness-Boom. Generell solle man Network Marketing erst einmal als Nebentätigkeit beginnen. Überwiegend sind es Frauen, die sich mit dieser Art der Selbstständigkeit anfreunden können und Waren verkaufen - etwa Kosmetika, Nahrungsergänzungsmittel, AloeVera-Getränke, Haushaltsmittel wie Seifen, und Putzmittel.

Portrait

Bärbel Neuber, Fachkosmetikerin, Heckinghauser Str. 18, 42289 Wuppertal, 0202-2812772. Wer sich weiter über Network-Marketing informieren will:

www.bundesverband-direktvertrieb.de www.barbarella.flpg.de www.rostock.ihk24.de www.geldbiz.info

sowie die IHK Leipzig, bieten vorzügliche weiterführende Informationen.

Verantwortlich i. S. d. P. Günter Julius Hammes.

News-ID: 76710 • Views: 3836 (Stand: 08.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/76710/Mit-Network-Marketing-zu-Erfolg-und-Gesundheit.html>