

Direktvertrieb – vom Arbeitnehmer zum Unternehmer

Direktvermarktung, Direktvertrieb, Network Marketing sind die modernen Begriffe im Handel am Ende des Industriezeitalters und zu Beginn des Wissenszeitalters. Wir stehen mitten im größten Paradigmenwechsel seit der Erfindung der Dampfmaschine durch James Watt (1770). Bereits die letzten zehn Jahre waren gekennzeichnet von tiefgreifenden Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft, welche nach der Theorie der Langen Wellen (Nicolai Kondratieff) das Ende des Informationszeitalters einzuläuten begannen.

Wenn auch derzeit unser Leben vor große Problemlösungen gestellt ist, so dürfen wir in den nächsten Jahrzehnten einen neuen Megamarkt erwarten, denn die Lösung heutiger Probleme heißt: Gesundheit. Darunter versteht man jedoch nicht banal, nicht krank zu sein, sondern es bedeutet ein neues soziales Verhalten: Andere Lösungsansätze für Fragen wie Arbeitsplatzbeschreibung, Stressbewältigung, Streitkultur, Bildung, Renten- und Versicherungssysteme und vor allem die Selbstständigkeit im Beruf gepaart mit der Vernetzung, werden die Wertschöpfung beherrschen. Die Frau wird weiterhin an Bedeutung gewinnen, ebenso wie der ältere Mensch in Zukunft als „graue Eminenz“ dem jungen Mitglied der iGeneration (1990 und jünger geborene) an der Seite stehen wird und sie gemeinsam Aufgaben erfüllen.

Netzwerkssysteme, wie sie in den letzten Jahrzehnten ganz besonders in Form des Network Marketings entstanden sind, stellen so künftig die Grundlage für neue Generationenverträge, sprich neue „Pensionssysteme“ dar und sie werden ganz besonders im Bereich Gesundheit große Umsätze lukrieren. Alt und jung, weise und ungestüm, wird Seite an Seite ihr Wissen austauschen und in Vernetzungsarbeit investieren. Senioren werden in moderater geschäftlicher Tätigkeit ihr Hobby finden und mit ihren jüngeren Zeitgenossen neue Ideen für mehr Umsatz und Gewinn kreieren, so dass damit die zur Neige gehenden Pensionszahlungen durch Einkommenszahlungen abgelöst werden können.

Gesundheit wird zum Gesprächsthema N° 1! Nicht nur die exorbitant gestiegenen Kosten für Krankheit, auch die zwischenmenschlichen Kommunikationsprobleme, welche unsagbare Stressphänomene mit der Beschleunigung durch die Informationstechnologie ausgelöst haben und die dadurch verursachte Zunahme von chronischen Zivilisations- und Komplexkrankheiten lassen den Ruf nach einer Lösung des Problems immer lauter werden. Es wird nicht die Politik sein, sondern der Ideenreichtum der unternehmerischen Bevölkerung, psychosoziale Leistungsfähigkeit, einen inneren Wertewandel, gegenseitigen Respekt und Harmonie in der Aufgabenbewältigung einfließen zu lassen und den Problemen gegenüberzutreten. Die momentane Ineffizienz und die Produktivitätsknappheit werden durch die „Neue Gesundheit“ entknotet.

Gesundheit ist eine Form allumfassender Fitness von Körper, Geist und Seele wie mein Mann, Arzt, Buchautor und Networker Dr. Edgar Raschenberger sie in seinen Publikationen von Gesundheit 3.0 beschreibt. Gesundheit und Krankheit widersprechen sich nicht, im Gegenteil, sie begegnen sich immer nebeneinander. Deshalb gilt es, diese Fitness stets zu pflegen und zu steigern und die Krankheit als Signal für notwendige Änderungen im eigenen „Betriebssystem“ zu verstehen. Gerade Network Marketing hat in den Jahrzehnten seines Aufschwungs sehr viel zu dieser Gesundheit beigetragen, die selbst entwickelten Lehr- und Einweisungskonzepte dienen der Optimierung zwischenmenschlicher Kommunikation und einer neuen Form der Begegnung und der Kontaktaufnahme im Sinne einer „zarten Berührung“. Gesundheit, wie sie im Network Marketing gelebt wird, ist mehr als nur Gesundheitsprodukte zu vertreiben, es geht vordergründig um zwischenmenschliche Dienstleistungen, die die Gesundheit fördern und Lösungsansätze für eine friktionsfreie, effiziente Zusammenarbeit hervorbringen. Natürlich ist auch die Industrie, welche den Direktvertrieb als Schiene gewählt hat, auf den Zug schon längst aufge-

sprungen und hat nicht selten vorgelebt, wohin die Reise gehen wird. Die Sortimente decken breite Bereiche der Ernährung mit Garsystemen, Wasseraufbereitung, natürlicher Nahrungsergänzung sowie Körperpflege, pflegender und dekorativer Kosmetik, umweltfreundlichen Reinigungsprodukten bis hin zu anspruchsvollen Gebrauchsartikeln für Bewegung, Regeneration und zur Selbstschulung für die Umfeldgestaltung ab.

Unzählige Lernprogramme zur Selbsthilfe und Optimierung des Lifestyles entspringen dem Network Marketing, nirgendwo hat das weibliche Geschlecht in den letzten Jahren so viel an Möglichkeiten nutzen dürfen, wie im Network Marketing, nirgendwo ist die Freiheit so groß, entscheiden zu können, wie viel Zeit man in sein Geschäft investieren und wie viel Geld man daraus schöpfen möchte. Nirgendwo gab es mehr Möglichkeiten seine Zukunft besser absichern zu können und nur wenige Branchen haben sich schon so früh mit dem Megamarkt Gesundheit befasst, wie Direktvertrieb und Network Marketing. Jene, die diese Chance bereits ergriffen haben, dürfen sich heimlich freuen, für die anderen ist es jetzt gerade richtig an der Zeit, damit zu beginnen.



Im Namen
des Landesgremiums
R. Raschenberger



Gremialobmann
Wolfgang Emberger

Wirtschaftskammer Tirol
Landesgremium des Direktvertriebs
Meinhardstr. 14
6020 Innsbruck
Tel. 0590 905 1407
Dr. Karolina Holaus
karolina.holous@wktirol.at