

Robert Merkel

# **Die Lösung**

1. Auflage 2007  
Copyright © Robert Merkel  
Marketing/Coaching

Titel: Agentur Winter-Orthen  
Lektorat, Satz und Layout: Lektorat SprungChance GbR

Alle Rechte vorbehalten

978-3-9809056-4-0

Der Inhalt ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Autors und des Verlages unzulässig. Das gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und Speicherung sowie Weiterverarbeitung in elektronischen Systemen.

Ich wünsche Ihnen:

DIE GELASSENHEIT, das Unabänderbare hinzunehmen

DEN MUT, das Änderbare zu verändern

DIE WEISHEIT, das eine vom anderen zu unterscheiden



Robert Merkel beschreibt in DIE LÖSUNG eine etablierte Geschäftsform, die tatsächlich schon zigtausend Menschen einen machbaren Weg zur Unabhängigkeit aufgezeigt hat.

Seine langjährige Erfahrung und sein außergewöhnlicher Erfolg mit dieser Geschäftsform, seine Kenntnis unterschiedlichster Systeme prädestinieren ihn zum Schreiben dieses Buches.

Der Inhalt ist deshalb aus meiner Sicht absolut authentisch, da der Autor in der Branche seit Jahren als jemand bekannt ist, der menschliche Werte lebt und immer für offenes und ehrliches Miteinander steht.

Seine sozialetische Haltung drückt sich nicht nur durch die bestmögliche und unermüdliche Unterstützung seiner Geschäftspartner und Freunde aus. Auch als Gründungsmitglied und 2. Vorstand des NETWORKER FOR HUMANITY e. V. stellt er dies unter Beweis. Ich wünschte mir, es gäbe noch viel mehr Menschen seines Schlages in der Geschäftswelt.

Dirk Jakob



## **THEMENÜBERSICHT**

VORWORT .....	1
PROBLEME UNSERER ZEIT .....	4
MOTIVE – MOTOR JEDLICHEN HANDELNS .....	11
DER EIGENE WEG .....	18
WORUM ES GEHT .....	24
EMPFEHLUNGSMARKETING .....	31
FORMEN DER VERMARKTUNG.....	34
DIE LÖSUNG .....	39
DIE EINFACHE ERKLÄRUNG .....	41
DAS FASZINIERENDE .....	45
HILFREICHE TIPPS FÜR SIE.....	51
IHRE MÖGLICHEN FRAGEN .....	55
GANZ SPEZIELL .....	69
ERFOLGSBLOCKIERER .....	80
IHRE ENTSCHEIDUNG .....	97
SIE HABEN SICH ENTSCHIEDEN? .....	99



## VORWORT

Liebe Leserin, lieber Leser,

Gibt es in Ihrem Leben hin und wieder Situationen, in denen Sie vieles in Frage stellen? Situationen, in denen Sie am liebsten einfach alles hinwerfen oder etwas ganz Neues anfangen würden? Ja?

Dieses Buch kann die Lösung für Sie sein – wenn Sie offen sind für Neues!

Es geht hier um eine Möglichkeit zur Verbesserung Ihrer Lebensqualität, um Ihre Zukunft und Ihre Unabhängigkeit! Wer weiß, vielleicht werden Sie der Person, die Ihnen dieses Buch empfohlen hat, einmal sehr dankbar sein.

Wer war es? War es ein Bekannter, eine Freundin, eine Verwandte, jemand, den Sie vielleicht erst kürzlich kennen gelernt haben oder mit dem Sie sonst irgendwie in Verbindung gekommen sind?

In der Regel war es jemand, der für sich selbst den Wert des Inhaltes erkannt hat, der Ihnen mit dieser Empfehlung seine persönliche Wertschätzung ausdrückt und den Ihre Meinung interessiert.

Oder war es Zufall? Nun, die einen glauben an Zufälle, die anderen behaupten, die gäbe es nicht. Egal! Jedenfalls sollte es offensichtlich wohl so sein, dass Ihnen dieses Buch *zufällt*. Es wird schon seinen Grund haben!

Ich werde Ihnen hier aufzeigen, dass es auch anders geht, als überwiegend in Hektik, Sorge, Zukunftsängsten, krank machendem Stress und vor allem ständiger Geldknappheit zu leben.

Sie werden erfahren, wie Sie Ihrem Leben innerhalb relativ kurzer Zeit eine völlig neue Richtung geben können – gleichgültig, ob Sie Akademiker, Geschäftsfrau, Angestellter, Hausfrau, Beamter, Rentner(in), allein erziehend ... sind –, wenn Sie es wirklich wollen!

Ich möchte Sie wachrütteln! Vielleicht fühlen Sie sich sogar stellenweise provoziert! Das ist Absicht! Lesen Sie bitte trotzdem weiter! Geben Sie sich die Chance, ein Instrument kennen zu lernen, mit dem Sie Ihr Leben in die von Ihnen gewünschte Richtung lenken können.

Zuallererst ist dieses Buch für Sie geschrieben – wie könnte es anders sein. Sie erhalten die Möglichkeit, sich selbst umfassend und vollständig über eine zukunftsweisende und lukrative Geschäftsform zu informieren.

Zum Zweiten unterstützt es aber auch gleichzeitig all diejenigen, die diese Möglichkeit für sich bereits erkannt haben und umsetzen. Zum Beispiel die Person, die Ihnen das Buch zu lesen empfohlen hat.

Der Schreibstil wurde ganz bewusst einfach und für jeden möglichst verständlich gehalten. Vielleicht können Sie Ihre eventuell höheren Ansprüche für ca. 90 Minuten zurückschrauben. Sie werden im Verlaufe des Buches erkennen, warum dies hier wichtig ist.

LeserInnen mögen mir bitte nachsehen, dass ich der Einfachheit halber grammatikalisch nicht immer ausdrücklich auf das weibliche Geschlecht eingehe.

Das Gesamtkonzept, das außerordentliche Potenzial und damit **die Lösung** werden Sie nur dann vollständig erfassen, wenn Sie das Buch *Seite um Seite* lesen. Vielleicht ist die hier beschriebene Geschäftsform ja genau die Chance, auf die Sie gewartet haben, und Sie lernen diese Form genauso schätzen und lieben wie viele tausend Menschen auf bereits vier Kontinenten dieser Erde!

Ihnen wünsche ich, dass Sie sich Ihrer Situation und Ihrer Lebensziele noch stärker bewusst werden, in jedem Falle aber, dass Sie Ihren Weg zu Glück und Zufriedenheit finden – denn darum geht es doch im Leben. Ich erkenne schon im Voraus dankend an, dass Sie offen sind und sich die Zeit genommen haben, dieses Buch zu lesen.

Robert Merkel

## PROBLEME UNSERER ZEIT

Ist es nicht so,

- dass viele Menschen in der heutigen Zeit unter ihren Verhältnissen und Möglichkeiten leben müssen;
- dass viele Freiberufler, Geschäftsleute, Inhaber von Klein- und mittelständischen Betrieben nur noch ums Überleben kämpfen und dass zigtausende davon jährlich diesen Kampf verlieren – nicht nur wirtschaftlich, sondern viele auch gesundheitlich;
- dass viele erfolgreiche Geschäftsleute und Manager gezwungen sind, ihre Gesundheit und ihre Familie aufs Spiel zu setzen;
- dass viele Frauen, die sich über viele Jahre mit Leidenschaft und Liebe der Familie gewidmet haben, keine Möglichkeit mehr sehen, endlich einmal etwas für sich zu tun, und stattdessen ihr Dasein an Registrierkassen, an Regalen, in Callcentern, Kneipen, an Putzstellen etc. unter ihren Möglichkeiten und schlecht bezahlt fristen müssen;
- dass viele Menschen heute ohne Job sind und wegen Überqualifikation oder aus altersbedingten Gründen keinen solchen bekommen;
- dass viele Kinder und Jugendliche nicht die Ausbildung erhalten können, die sie für ein erfolgreiches und selbstbestimmtes Leben bräuchten?

## **KENNEN SIE SOLCHE GEDANKEN/AUSSAGEN VON SICH SELBST ODER ANDEREN?**

*Ich habe es satt, immer zu wenig Geld zu haben!  
So geht es vielen! Tun Sie etwas dagegen?*

*Wir sehen uns fast nie, weil wir nur noch arbeiten!  
Wie soll das enden?*

In der Regel in einer Beziehungskrise, oft in einer Trennung.



*Ich würde meinen Sohn ja gerne in eine private Schule geben, aber wie soll ich das bezahlen?*

Die Ausbildung der Kinder scheitert am Geld?  
Das sollten Sie nicht zulassen!

*Der Nachbar – schon wieder Karibik. Wie macht der das nur?  
Erfahren Sie hier, wie Sie das jedes Jahr haben können.*

*Wenn wir doch auch unser eigenes Heim hätten!  
Aber das werden wir wohl nie schaffen.  
Verdienen Sie 1.500 Euro mtl. zusätzlich, dann steht es.*

*Wir streiten nur noch wegen des Geldes.  
Das ist der Grund für zwei Drittel aller Scheidungen!*



*Ich schufte und schufte und komme trotzdem zu nichts!  
Zu viele Ausgaben oder zu wenig Einkommen.*

*20 Jahre Mutter! Jetzt will ich endlich wieder Geld verdienen.  
Bauen Sie sich deshalb etwas Eigenes auf – wie viele andere.*

*Wir verdienen zwar genügend Geld, aber zu welchem Preis?*

*Stress, Hektik, keine Freizeit ...!*

Machen Sie nur weiter so! Der Preis wird sich erhöhen.

*Ich habe zig Bewerbungen geschrieben. Ergebnis: null.*

Das haben Sie nicht nötig. Werden Sie Ihr eigener Chef.

*Das Leben macht immer weniger Spaß!*

Finde ich nicht. Sie sollten mal mit uns zusammen sein!

*Ich habe letzte Woche meinen Rentenbescheid bekommen – es war einfach nur traurig!*

Ja, Systeme wie die deutsche Rentenversicherung können langfristig nicht funktionieren! Das weiß man doch!

*Am liebsten würde ich alles hinschmeißen und abhauen!*

Langsam mit dem Hinschmeißen. Bleiben Sie hier! Begeistern Sie sich für Neues und die Welt sieht wieder anders aus!

*Mein Geschäft ist am Boden! Und was jetzt?*

Ich kann sehr gut nachfühlen, wie Ihnen zumute ist!

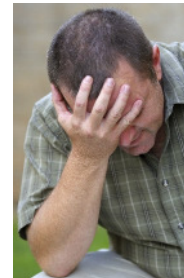
Ich hatte 1995 das gleiche Problem!

Es gibt einen Weg, wenn Sie offen sind.

*Was ist, wenn ein Elternteil zum Pflegefall wird?*

*Wie soll ich das bezahlen?*

Wenn Ihnen das wirklich wichtig ist, dann lesen Sie hier, was Sie tun können.



*Ich würde meinen Kindern so gerne mehr bieten können, aber bei meinem Einkommen ...*

Da wäre vieles ja schon mit monatlich 200 € mehr möglich.

Das ist nun wirklich kein Problem.

*Urlaub? Wie sollen wir den bezahlen?*

Wie? Durch ein regelmäßiges Zusatzeinkommen.

*Ich hasse meinen Job, aber was soll ich sonst machen?*

Ist das ein Leben? Suchen Sie nach neuen Möglichkeiten!

*Wenn es für mich doch nur andere Perspektiven gäbe!*

Dieses Buch ist für Sie gemacht.

## **GIBT ES DAFÜR EINE LÖSUNG?**

Es gibt immer eine Lösung! Sie liegt aber ganz sicher nicht darin, diese Zustände ständig zu beklagen, sondern aktiv etwas dagegen zu tun.

Jammern und Klagen scheinen jedoch inzwischen fast schon zum Synonym für die Einstellung eines Großteils der Bevölkerung nicht nur in Deutschland und Österreich geworden zu sein.

Sind wir wirklich zu einem Volk von überwiegenden Jammerern, Neidern und Missgünstigen geworden? Woran liegt das? Wer ist dafür verantwortlich?

## **DIE SCHULDIGEN**

Die vermeintlich Schuldigen dafür sind hinreichend bekannt: Politiker und ihre Reformen, Industriebosse und ihre Rationalisierungsmaßnahmen, Banken, unser marodes Sozialsystem, der (T)Euro, vielleicht auch Menschen unseres persönlichen Umfeldes und vieles mehr ...

Ich denke, ich muss hier nicht näher darauf eingehen – Sie kennen die Probleme der heutigen Zeit zu Genüge! Es geht hier auch nicht darum, Menschen im Jammern zu bestärken, sondern sie im Gegenteil anzuregen, Mut zu fassen, sie aufzuwecken und zu inspirieren, sich von diesen meist unbeeinflussbaren Faktoren frei zu machen.

### **„ZU SOZIAL IST UNSOZIAL.“**

*Dr. Ludwig Erhard, erster deutscher Bundesminister für Wirtschaft*

Mitverantwortlich für diese permanente und fast schon krankhafte Suche nach Schuldigen sind ohne Zweifel unser seit Jahrzehnten zu dichtes Sozialnetz und sonstige Abhängigkeiten. Zu viele Menschen haben die Verantwortung für sich und ihre Lebensgestaltung in weiten Teilen abgegeben. Sie haben sich abhängig gemacht. Abhängige Menschen sind Spielball der Mächtigen und nicht selten auch nahe stehender Menschen.

*Sie* können die oben aufgeführten Entwicklungen nicht aufhalten oder beeinflussen, aber Sie können sich entscheiden, sich nicht mehr länger an den Jammer- und Streitgesprächen zu beteiligen, die nichts, aber auch gar nichts bewirken, außer, dass sie Ihnen Ihre vermeintliche Ohnmacht noch mehr bewusst machen und Ihnen die Möglichkeit rauben, auf andere, nämlich chancen- und lösungsorientierte Gedanken zu kommen.

## **WER DIE SCHULD HAT, HAT DIE MACHT**

Ist es wirklich gerechtfertigt, die Schuld immer bei anderen Menschen und Umständen zu suchen? Warum fühlen sich denn viele so ohnmächtig? Weil sie zu viel Schuld zuweisen.

Jedem, dem Sie Schuld an Ihrer Situation zuweisen, verleihen Sie eine gewisse Macht über sich und Ihre Situation. Je mehr Sie aber bei sich selbst anfangen, je mehr Selbstverantwortung Sie übernehmen, desto weniger Macht haben andere über Sie.

Anstatt den Blick auf sich selbst, auf die eigenen Stärken und die sich daraus ergebenden einzigartigen Möglichkeiten zu richten, sind sehr viele Menschen eher damit beschäftigt, den Blick neidvoll auf andere zu werfen, Schuld zuzuweisen und sich an der eigenen Opferrolle zu laben.

Gerade in der heutigen Zeit gibt es so vielschichtige Gründe, nach Alternativen und Chancen Ausschau zu halten – in einer Zeit der sozial-, wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischen Veränderungen und der damit zunehmenden Verunsicherung bezüglich Zukunftsgestaltung und Zukunftssicherung –, ganz zu schweigen von den Nöten und Sorgen in der Gegenwart. Wir können unsere Zukunft nicht dadurch positiv beeinflussen, dass wir jammern und auf Gott und die Welt, die Politik und sonstige missliche Umstände schimpfen, sondern nur dadurch, dass wir in der Gegenwart andere Ursachen und Voraussetzungen schaffen als bisher.

Seit 1985 beschäftige ich mich intensiv mit Menschen, deren Denk- und Verhaltensweisen, und mit *Erfolgsgesetzen* und deren Gültigkeit und Anwendung.

Meine Überzeugung:

Millionen von Menschen verwehren sich selbst die besten Chancen  
für ein angenehmeres Leben.

Sie sind sich nicht dessen bewusst, dass sie Gefangene ihrer  
althergebrachten Denkstrukturen und Glaubensmuster sind.

Haben wir vergessen, dass jeder Mensch – auch Sie – mit allem ausgestattet ist, was ihn dazu befähigt, sein Leben jederzeit in eine andere Richtung zu lenken?

**Mit Verstand, Denk- und Entscheidungsfreiheit.**

Nutzen Sie diese Geschenke.

Denken Sie um. Entscheiden Sie.

Wie gefällt Ihnen dieses Sprichwort aus Dänemark?

„Was Sie sind, ist Gottes Geschenk an Sie,  
was Sie aus sich machen können, ist Ihr Geschenk an Gott.“

## MOTIVE – MOTOR JEDLICHEN HANDELNS

### ÄUSSERE UND INNERE MOTIVATION

Ich wollte aus diesem Buch ganz bewusst kein Motivationsbuch machen. Vielmehr wäre mein Wunsch, dass Sie in die Stille gehen, Ihre Situation, Ihre Motive und Ihre Möglichkeiten selbst überdenken und dann ganz in Ruhe entscheiden, ob Sie bei dem, was Sie hier lesen, am Ende ein gutes Gefühl haben und einen Weg, eine Lösung für sich erkennen.

Wirklich dauerhafte Motivation ist etwas, das man in sich trägt.

Wirklich brennende Motive sind *immer* präsent.

Motivation von außen kann zwar sehr nützlich und hilfreich sein, für eine nachhaltige Entscheidung ist sie aber aus meiner Sicht vollkommen ungeeignet.

Für meine Kinder, für meine Eltern, für ein würdigeres Leben in Unabhängigkeit von zum Beispiel Banken und sonstigen mächtigen Institutionen, für meine Wünsche, für meine *Freiheit* – dafür muss ich mich doch einsetzen, oder?

Oder habe *ich* da etwas nicht verstanden?

Es liegt also sicher nicht am Fehlen von Motiven!

Es liegt an der Bewusstmachung der Motive und die findet dann statt, wenn wir Menschen Perspektiven und gehbare Wege sehen, die uns zur Realisierung unserer Wünsche und Träume bringen können.

Es liegt vordergründig auch nicht an der Faulheit oder Bequemlichkeit der Menschen. Ich weiß sehr wohl, dass viele nicht zu faul wären, etwas für eine Veränderung zu tun. Sie sehen – wie gesagt – nur keine Perspektiven.

Es gibt keine grundsätzlich faulen Menschen!  
Es gibt nur Menschen, die sich ihrer Motive und Möglichkeiten nicht  
bewusst sind.  
Der beste Dünger für das Feld des Erfolges ist ein brennendes Motiv.

Beschäftigen Sie sich deshalb intensiv mit *Ihren* Wünschen.  
Erkennen Sie den Weg zur Realisierung dieser Wünsche.  
Nur so kann Ihr innerer Motor anspringen und Sie dorthin führen, wo Sie  
gerne sein möchten.

Wer nicht weiß, wohin er will,  
darf sich nicht wundern, wenn er nicht ankommt.

**Tun Sie doch einfach mal das, was ich Ihnen jetzt empfehle:**

Nehmen Sie jetzt ein Blatt Papier zur Hand und machen Sie sich Notizen!

Worauf wir uns konzentrieren,  
dahin fließt auch unsere Lebensenergie.

## **MACHEN SIE JETZT IHREN GANZ PERSÖNLICHEN, DETAILLIERTEN MOTIV-CHECK**

Wissen Sie genau, was Sie wollen?

Wissen Sie, wie Sie sein und leben möchten?

Suchen Sie wie Millionen andere nach einer Lösung ...

- für eine positivere Lebensgestaltung;
- für Ihre unbefriedigende Einkommenssituation;
- für die Tilgung Ihrer Verbindlichkeiten;
- für eine berufliche Veränderung oder Ergänzung;
- nach einem Weg in die Unabhängigkeit?

Haben Sie vielleicht für sich und Ihre Familie erkannt, dass es so, wie es ist, nicht weitergehen kann oder soll?

Gibt es da noch Wünsche und Ziele, die Sie anstreben, die Sie sich aber mit Ihren jetzigen Möglichkeiten nicht erfüllen können? Haben diese Wünsche vielleicht sogar nicht nur mit Ihnen selbst zu tun, sondern mit anderen Menschen, zum Beispiel

- mit Ihren Kindern, deren Wünschen und Zukunft;
- mit Ihrem Lebenspartner;
- mit hilfsbedürftigen Menschen?
- Möchten Sie vielleicht ein Erbe hinterlassen?

Sind es vielleicht Wünsche, die zu tun haben ...

- mit Urlaub;
- mit mehr Freizeit oder freier Zeiteinteilung;
- mit Ihren Hobbys;
- mit Autos oder sonstigen materiellen Dingen?

Oder sind es eher immaterielle Wünsche, wie zum Beispiel

- neue Leute kennen zu lernen;
- sich persönlich weiterzuentwickeln;
- mehr Sinn zu erfahren oder Sinnvolleres zu tun;
- einen Lebens-*Beitrag* zu leisten?

## **DAS TABUTHEMA GELD**

Was *Ihr* Motiv auch immer sein mag. Fakt ist:

Jedes dieser Motive hat direkt oder indirekt immer mit einem Thema zu tun, das seltsamerweise für sehr viele Menschen ein Tabuthema ist: **GELD**

- das *den Charakter verdirbt*;
- das *stinkt*;
- das *unglücklich macht*;
- mit dem man sich auch kein Glück erkaufen kann;
- von dem nur diejenigen viel haben, die andere ausbeuten
- und so weiter ...



Mit solchen Denkmustern rechtfertigen die meisten Menschen offensichtlich nur die Tatsache, **dass sie eben nicht genügend davon haben – von diesem Geld!**

Und viele von denjenigen, die genügend davon haben, können es nicht genießen, weil sie im Hamsterrad, in Traditionen und verstaubten Glaubensmustern gefangen sind.

### **Jeder hätte gerne Geld im (Über-)Fluss**

Mancher Leser übernimmt diese Behauptung sofort, andere wiederum lehnen sie vehement ab. Es ist ihnen zu materiell gedacht oder sie meinen: „Alles auf Geld zu reduzieren, wäre zu dünn.“ Ich sehe das übrigens ganz genauso! Wenn ich es anders sehen würde, hätte ich vom Leben bisher wenig gelernt und verstanden.

Ich behaupte auch nicht, dass Geld alle Probleme löst, aber:

### **Geld ist geprägte Freiheit**

Genügend Geld zu besitzen bedeutet: mehr Zeit zu haben, zunehmende Freiheit in vielen Bereichen, finanzielle Sorglosigkeit und Unabhängigkeit zu erlangen, mehr für andere da sein zu können, einen würdevollen Ruhestand genießen zu können, eine optimale Ausbildung der Kinder zu gewährleisten, Urlaub, Bildung, Persönlichkeitsentwicklung und vieles mehr!

Je mehr diesbezügliche Möglichkeiten ein Mensch hat, desto mehr gelangt er eben doch zu Lebensglück.

Es geht also nicht um Geld an sich, sondern um die **Freiheit**, die man damit erlangen kann.

Sie haben die Freiheit, sich für diese Freiheit zu entscheiden!

**„WER NICHT MIT DER ZEIT GEHT,  
DER GEHT MIT DER ZEIT.“**

*Bill Gates, Microsoft*



Wir müssen lernen, umzudenken, uns für mehr Selbstverantwortung und Unabhängigkeit zu entscheiden und an dem Punkt anzusetzen, den nur wir wirklich beeinflussen können:

**BEI UNS SELBST!**

Wer in der heutigen Zeit nicht offen, nicht bereit ist, umzudenken und neue Wege zu beschreiten, der muss sich eben mit dem zufrieden geben, wie es ist und was er hat.

Albert Einstein sagte einmal:

Die Definition von Wahnsinn ist,  
immer das Gleiche zu tun  
und andere Ergebnisse zu erwarten.

Auch nachdenkenswert:

Wenn der Wind der Veränderung weht,  
bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.

Was bauen Sie?

### **DAS GEHEIMNIS DER WOHLHABENDEN**

Wissen Sie, was ca. 70 % aller sehr wohlhabenden Menschen dieser Welt verbindet? Glauben Sie, dass es eine akademische Ausbildung ist, dass sie geerbt oder gar in der Lotterie gewonnen haben? Nein, sie haben Verantwortung übernommen und sind ihren eigenen Weg gegangen!

## DER EIGENE WEG

### DER TRAUM VON DER SELBSTSTÄNDIGKEIT

Viele Menschen haben entschieden, diesen Traum zu verwirklichen, ihr eigener Chef zu sein – auch in den letzten Jahren und Jahrzehnten. Ca. 80 % davon haben diesen Traum allerdings innerhalb der ersten fünf Jahre ihrer Selbstständigkeit wieder aufgegeben.



Fragen Sie mal Freiberufler und Selbstständige der unterschiedlichsten Branchen aus Handwerk, Einzelhandel, Dienstleistung etc. Fragen Sie sie nach ...

- ihren Anfangsinvestitionen und ihren Fixkosten;
- ihren Verbindlichkeiten und Zinszahlungen;
- den zunehmenden gesetzlichen Auflagen;
- ihren Abgaben oder Außenständen;
- ihrer Abhängigkeit von Auftraggebern;
- ihrer immer komplizierter werdenden Buchhaltung;
- ihren Personalproblemen;
- ihrer Wettbewerbsfähigkeit;
- ihren Werbekosten,
- ihrem vorzufinanzierenden Warenlager.

Die Liste ließe sich fortführen! Es ist für viele Nichtselbstständige oft nicht vorstellbar, was alles an einer solchen Selbstständigkeit hängt. Wer

betroffen ist, weiß, wovon ich rede. Ich selbst weiß es auch. Ich habe das alles hinter mir und dutzendfach bei anderen Menschen miterlebt.

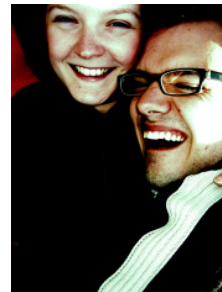
**Ein eigenes Geschäft? Mit diesen Aussichten? Nein danke!**

## **WELCHE MÖGLICHKEITEN GIBT ES NOCH?**

### **Erfinder, Visionäre**

Manche Menschen (Erfinder, Visionäre) haben bahnbrechende Ideen! Können Sie sich zum Beispiel auch nur ansatzweise vorstellen, was derjenige verdient, der den Drahtbügel erfunden hat und patentieren ließ? Oder nehmen wir Bill Gates, der sich nicht hat beirren lassen, obwohl der Vorsitzende von IBM 1953 gesagt hatte: „Ich glaube, es gibt einen Weltmarkt von insgesamt fünf Computern.“ Die Liste ist lang!

Wenn Sie also solche Ideen, Zeit und Kapital haben, dann sind Sie schon ein Stück weiter. Konzentrieren Sie sich darauf und gehen Sie Ihren Weg! Wenn nicht – lesen Sie weiter!



### **Besondere Talente einsetzen**

Oder haben Sie ein besonderes Talent? Toll – denn es gibt Bedarf an außergewöhnlichen Talenten.

Ob Sie nun besonders gut singen, tanzen, gestalten oder auch nur andere Menschen zum Lachen bringen können; wenn Sie außergewöhnliche Begabungen haben, die kaum jemand anderes hat, hart daran arbeiten, sich disziplinieren und eine Marktlücke füllen, dann wäre das eine andere Möglichkeit. Wenn nicht – lesen Sie weiter ...

Dann lassen Sie uns doch betrachten, was Menschen schon seit tausenden von Jahren machen, die auch nicht über diese Voraussetzungen verfügt haben, aber dennoch wohlhabend wurden. Sie haben entweder etwas selbst produziert oder Handel betrieben – Waren bewegt.

### **WENN ES EINE MÖGLICHKEIT GÄBE**

Machen Sie *jetzt* den Selbst-Test, ob Sie zu denen gehören, die immer davon reden, keine Chance zu haben, oder zu denen, die wirkliche Chancen auch beim Schopfe packen würden.

Das hat in jedem Fall den Vorteil für Sie, dass Sie gleich entscheiden können, ob es wirklich für Sie Sinn macht, weiterzulesen oder ob Sie dieses Buch einfach zur Seite legen sollten.

**Denken Sie jetzt sorgfältig darüber nach.**

Wenn es wirklich eine Möglichkeit für Sie gäbe, sich *nebenbei* ein **eigenes** Geschäft und persönliche Unabhängigkeit aufzubauen und wenn alle nachfolgenden Kriterien erfüllt wären – würden Sie es gerne tun? Wären Sie bereit dazu?

- ohne Chef – der Chef sind Sie
- ohne ein Darlehen aufnehmen zu müssen
- ohne verkaufen zu müssen
- ohne Personal und Ladengeschäft
- ohne nennenswerte Fixkosten
- ohne Ihre Familie vernachlässigen zu müssen
- ohne die vielen negativen Begleiterscheinungen einer herkömmlichen Selbstständigkeit
- mit freier Zeiteinteilung und Selbstbestimmung
- mit einem bewährten und etablierten Konzept
- mit lukrativen Einkommensmöglichkeiten
- mit Unterstützung durch andere
- mit einem seriösen Unternehmen
- mit der Möglichkeit, nur mit Menschen zusammenzuarbeiten, die Sie mögen
- mit gutem Gefühl und innerer Überzeugung

**Und? Wie sieht es aus?**

**Zu welchem Ergebnis sind Sie gekommen?**

Wenn Sie wirklich bereit sind, etwas zu unternehmen, wenn Sie wirklich brennende Motive haben, dann dürfte doch die Frage nicht schwierig zu beantworten sein, oder?

Haben Sie sich entschieden, weiterzulesen?

### **Muss ich – als Autor – nun ein schlechtes Gewissen haben?**

Es tut mir Leid, aber ich habe Ihnen soeben etwas ganz Wesentliches für immer genommen:

die Ausrede, nie eine machbare Chance  
für den Aufbau eines eigenen Geschäfts erhalten zu haben!

Motiviert oder ärgert Sie das?

Ich sagte ja: Ich möchte Sie aufrütteln!

Sie werden nämlich erkennen, dass all die vorgenannten Kriterien in dem hier beschriebenen Geschäftskonzept definitiv gegeben sind – außer **einem**, das letztlich nur Sie selbst sich verschaffen können:

**DAS GUTE GEFÜHL UND DIE INNERE ÜBERZEUGUNG**

Ich bin allerdings sehr zuversichtlich, dass Ihnen das gelingt, nachdem Sie die folgenden Seiten aufmerksam gelesen und Ihre eventuell noch offenen Fragen geklärt haben.

## **DAS GUTE GEFÜHL**

Sie wissen, welches Gefühl ich meine? Es ist ein Gefühl der Freude, des Vertrauens, der Zuversicht. Ein Gefühl, das von solchen Gedanken ausgelöst wird:

- *Endlich ein Weg für mich!*
- *Das ist es!*
- *Jetzt wird alles gut!*
- *Ich werde es... zeigen!*
- *Jetzt geht es endlich in eine andere Richtung!*
- *Jetzt freue ich mich wieder auf meine Zukunft!*
- *Jetzt habe ich endlich wieder eine Perspektive!*
- *Das wird mein neues Leben!*
- *Ich bin begeistert und motiviert!*
- *Das kann ich!*
- *Ich werde nie mehr eine Bewerbung schreiben!*
- ...



## **WORUM ES GEHT**

Auf den nächsten Seiten informiere ich Sie über eine etablierte, rechtlich einwandfreie und inzwischen 1000fach bewährte Geschäftsform mit Zukunft.

Es geht um einen Weg, Produkte zu bewegen, vom HERSTELLER  
zum ENDVERBRAUCHER,  
also um eine  
VERMARKTUNGSFORM  
Vermarktung = Marketing

Das Besondere an dieser Strategie liegt darin, dass zwar Produkte bewegt werden, SIE diese aber nicht verkaufen.

## **GRUNDLAGEN ZUM BESSEREN VERSTÄNDNIS**

Jeder Hersteller von Produkten hat die Wahl, sich für die aus seiner Sicht ideale Vermarktungsform zu entscheiden.

Davon gibt es – grob zusammengefasst – eigentlich nur zwei mit jeweils einigen Varianten:

1. Zwischenhandel
2. Direktvertrieb

Diese wollen wir auf den nächsten Seiten etwas näher betrachten, um das hier beschriebene Konzept logisch und für Sie verständlich ableiten zu können.

## WORUM ES NICHT GEHT

Neben der Tatsache, dass in der heutigen Zeit keine funktionierende Vermarktung ohne *Netzwerke* jeglicher Art möglich ist, hat sich in den letzten Jahrzehnten eine Vertriebsform etabliert, die schon in ihrer Bezeichnung diesen Begriff trägt.

### Die Netzwerkvermarktung oder Network-Marketing

Es geht hier *nicht* um *die klassische Form* des Network-Marketings, mit dem viele schnell Gedanken verbinden wie:

- verkaufen – an Freunde und Bekannte
- Schneeballsystem
- etc.

In diesem *klassischen Network-Marketing* geht es nämlich darum, Produkte einzukaufen und sie an andere Menschen wieder zu verkaufen, mit der Möglichkeit, sich wiederum weitere Verkäufer zu suchen und von deren Verkaufsumsätzen zu profitieren.

Das funktioniert – wenn seriös betrieben – auch hervorragend, aber nur für Menschen, die eben *gerne* verkaufen, überzeugen und präsentieren.

## AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Wir werden uns hier auch mit *Netzwerkvermarktung* beschäftigen. In unserer zunehmend globalisierten und vernetzten Welt gehört dieser Vermarktungsform unbestritten die Zukunft.

Die hier beschriebene Form ist eine effizientere Variante, die sich Anfang der 90er Jahre in den USA und Neuseeland zu etablieren begonnen hat und im Jahre 1999 auch in Europa und Asien ihren erfolgreichen Siegeszug antrat:

**Referral Marketing**

Empfehlungsvermarktung

Kurz:

**Empfehlungsmarketing**

**NICHT VERWECHSELN**

Viele Vertreter aus dem Bereich des *klassischen Network-Marketings* verwenden fälschlicherweise den Begriff des *Empfehlungsmarketings* für ihre Arbeitsweise.

Vielleicht weil es besser klingt? Es ist aber schlichtweg falsch.

**DER MARKANTE UNTERSCHIED**

Der Unterschied beider Systeme liegt darin, dass im *klassischen Network-Marketing* jeder Geschäftspartner – systemabhängig und systembedingt – in der Regel *verkaufen* muss. Anders im ausschließlichen Empfehlungsmarketing.

**Hier muss niemand ein Produkt verkaufen.**

Es wäre auch kaufmännisch gesehen unintelligent, denn:

Man kann im reinen  
Empfehlungsmarketing nicht am Verkauf verdienen!

Dazu bedürfte es nämlich einer **Handelsspanne**, also einer **Differenz zwischen Ein- und Verkauf!** Die gibt es hier nicht!

**VERKÄUFER(INNEN), SIE SIND HIER ALSO  
MÖGLICHERWEISE NICHT RICHTIG,**

... es sei denn, Sie lernen umzudenken.

Wenn Sie leidenschaftlich gerne verkaufen, also aus der *Handelsspanne* Geld verdienen möchten, dann sind Sie hier leider an der falschen Stelle!

Eigentlich könnten Sie das Buch jetzt zur Seite legen.

Geben Sie es jemandem, der genau das nicht gerne tut: **verkaufen!**

Das sind übrigens ca. 95 % der Menschen – und das ist wiederum der Grund für den Erfolg des Systems *Empfehlungsmarketing*.

Denn, was so ziemlich alle Menschen gerne tun, ist, etwas zu empfehlen, von dem sie selbst überzeugt sind. So nach dem Motto: „*Ich weiß etwas, was du noch nicht weißt, und wenn ich dir davon erzähle, dann hätte ich gerne ein wenig Anerkennung dafür.*“

Sie auch? Sicher, tun wir doch alle gern. Ich auch. *Aber wie kann man ein Geschäft aufbauen, in dem niemand etwas verkauft?*

Sie wollen mehr erfahren?  
Sprechen Sie mit der Person die Ihnen diese Leseprobe  
empfohlen hat und bestellen Sie sich das vollständige  
Buch.

Mir freundlichen Grüßen

Robert Merkel