

Berlin, d. 25.09.2006

## Mißbrauch von Daten?

Sehr geehrte Damen und Herren,

als Anbieter einer MLM- Software beobachten wir diese Branche natürlich sehr aufmerksam. So führen wir auch viele Gespräche mit Networkern, als Unternehmensberatung stehen wir Ihnen oft auch mit Rat und Tat zur Seite. So habe ich in der letzten Woche einen aufgegebenen Anruf einer Network- Führungskraft erhalten. Sinngemäß enthielt dieses Gespräch den Vorwurf, dass die Nutzung unserer Software seinen Downliner jetzt in die Lage versetzt, Unruhe zu stiften, andere Geschäftspartner abzuwerben. Während der Anrufer natürlich schon immer der Meinung war, seine Leute sollten keine Zeit verschwenden, und dafür lieber auf die Straße gehen und sponsorn, hatte dieser Downline- Geschäftspartner anscheinend fleißig Daten gesammelt und entsprechend klassifiziert. Die Meinung dieser Führungskraft war ohnehin : „Den administrativen Kram könne man getrost der Zentrale überlassen.“, und dieses würde sich jetzt bewahrheiten.

Das lasse ich jetzt ersteinmal so im Raum stehen, ich war sprachlos. Ist es also ein Problem der Softwarenutzung, dass die Downline wegbröckelt?

Ich denke wohl eher nicht. Zu dem Hintergrund dieses Anrufes, Sie alle wissen, dass es im Moment einige Unruhe gibt, neue Unternehmen erreichen in ihrer Expansionswelle den deutschen Markt und eines hat zudem einen stürmischen Herbst angekündigt. Dabei werben diese in den Reihen der anderen Unternehmen Führungskräfte ab, die nun wiederum an ihre Downline herantreten, und diesen neue, bessere Märkte versprechen. Vielleicht wurden ja auch Sie schon angesprochen. Welche Beweggründe es nun auch immer sein mögen, es gibt immer wieder Networker, die von einem Unternehmen zum anderen wechseln. Ich habe Sie in einem früheren Schreiben mit den Surfern verglichen, die auf der Suche nach der Superwelle von Ort zu Ort reisen. Viele Networker springen auf jeden Zug auf, der sich in Bewegung setzt, in der Hoffnung, dass dieser Zug erfolgreich ist und sie dann ja zu den ersten zählen. Das ist normal, sicher ist es nicht eine Frage, ob sie es machen, sondern wie sie es machen. Es sollte immer fair zugehen, und wie wir alle aus einem bekannten Hollywoodfilm wissen: Es ist nichts persönliches, es geht nur ums Geschäft. Also sollte man alle persönlichen Ansichten auch herauslassen. Aber gerade dieses gelingt in der Networkbranche oft nicht. Andere Networker fahren bewusst zwei- oder mehrgleisig, schließlich geht es ums Geld verdienen, auch dieses ist eigentlich nicht schlimm (insbesondere wenn es primär um den Produktverkauf geht und die Sortimente sich ergänzen). Nur wenn große Führungskräfte beginnen, mehrgleisig fahren zu wollen, wird es sicherlich komplizierter, da diese mit den jeweiligen Unternehmen in Zusammenhang gebracht werden, diese also wirklich repräsentieren. Auch in der, wie Networker gerne sagen, „old economy“ gibt es für Führungskräfte Verträge mit langen Kündigungsfristen, Beschäftigungsverboten in artverwandten Unternehmen und Auflagen, die die Fluktuation von Führungskräften erschweren sollen. Diese sind mit den Kündigungsbedingungen eines Angestellten nicht zu vergleichen. Und auch Gerichtsprozesse sind nicht unüblich, denken wir an die Lopez- Affäre (Wechsel eines Opel Managers zu VW). Und wie ein Angestellter in einem Unternehmen sich nicht mit dem Konzernchef vergleicht, so sollten man sich jetzt nicht in falsch verstandener Solidarität verbrüdernd wollen, oder sich anders herum, vor Schadenfreude jubeln, weil man ja schon immer gewußt hat, dass das so endet. Aber auch dieses ist im Network häufig anzutreffen, die Welt wird nur schwarz- weiß gesehen.

Aber zurück zu dem Anruf, was hätte ich Ihrer Meinung nach dieser Führungskraft antworten sollen? Denken Sie auch, dass er recht hat? Sehen Sie auch in der Sammlung der Daten ein Problem?

Eigentlich ist die Antwort ganz einfach. Wenn er jetzt seinerseits die Daten seiner Geschäftspartner im Griff hätte, dann könnte er entsprechend reagieren, und seiner Downline wichtige Informationen zuschicken, anstatt wie die Maus im Loch zu sitzen und abzuwarten. Vergleichen Sie es mit einem Schiffskapitän, der im Sturm das Ruder verlässt, in der Hoffnung, das Schiff bleibt auf Kurs. Er könnte sehr gezielt Veranstaltungen planen, gezielte Einladungen verschicken, seine verbleibende aktive Downline steuern, um die unvermeidliche Abwanderung möglichst gering zu halten. Was meinen Sie, was der Anrufer mir geantwortet hat: „So schlimm wird es schon nicht werden.“. Nur, warum dann die Aufregung vorher, warum der Vorwurf gegen unsere Software?

In diesem Punkt belügt sich der Anrufer selber, es kann durchaus schlimm werden und das weiss er unterbewusst auch. Sonst hätte er wohl kaum zum Telefonhörer gegriffen. Während sein ehemaliger Downliner aktiv ist, auf potentielle Partner zugeht und ihnen konkrete Angebote unterbreitet, seine neue Struktur planmäßig aufbaut, wartet der Anrufer auf der anderen Seite ab, er ist passiv. In allen anderen Bereichen stellen wir immer wieder fest, dass Konkurrenz zur Marktwirtschaft dazugehört, Sie wirkt reinigend, führt dazu, dass sich die Spreu vom Weizen trennt. In unserem eigenen Bereich würden wir natürlich am liebsten alle anderen Unternehmen verbieten, aktiv zu werden. Am Ende entscheiden nicht unbedingt die besseren Produkte, sondern das bessere Vorgehen. Es reicht nicht, wenn Sie eine Vision haben, Sie müssen diese Ihren Geschäftspartner bringen. Und dieses nicht nur einmal, Sie müssen diese Vision erneuern und immer wieder aktiv an Ihre Partner und Kunden weitergeben. Als ich dann noch den Satz „Unsere Zentrale wird da schon etwas unternehmen“ hörte, wurde mir endgültig klar, dass der Anrufer eben doch kein Unternehmer ist. Wie kann er „Führungskraft“ sein, wenn er seine Struktur nicht steuert, er garnicht mehr weiss, was in seiner Struktur vorgeht?

Was können Sie daraus für Ihre Arbeit lernen? Als Networker sind Sie selbständiger Unternehmer, daher sind Sie alleine für das eigene Geschäft verantwortlich. Dabei ist es unerheblich, ob Sie bestehende Märkte sichern wollen, oder Sie einen Verdrängungswettbewerb starten und eine neue Struktur aufbauen wollen. Wenn Ihre Umsätze zurückgehen, bringt es nichts, auf andere zu hoffen, sei es nun eine ferne Zentrale oder ein Upliner. Und wenn es auch bequem ist, es bringt auch nichts, wenn Sie jetzt andere finden, denen Sie die Schuld geben. Um in der heutigen Zeit ein Unternehmen erfolgreich zu führen, brauchen Sie eine professionelle Softwareunterstützung. Sie brauchen eine Software, die Ihnen hilft, die Fäden in der Hand zu behalten. Wissen Sie, wer von Ihrer Downline noch aktiv ist, wer in den letzten Monaten Produkte bestellt oder neue Partner eingeschrieben hat? Wenn Sie jetzt die Provisionsabrechnungen der letzten Monate herausholen, und auf diese verweisen, dann haben Sie eigentlich schon verloren, Sie wissen es nicht wirklich. Fragen Sie Ihre Downline regelmäßig nach eigenen Aktivitäten ab? Wenn ja, können Sie diese Daten auch über einen längeren Zeitraum auswerten, um dem Partner zu zeigen, warum es Probleme gibt? Wissen Sie, wer sich als nächstes qualifizieren kann? Erinnern Sie sich noch an die ersten Klassifikationen Ihrer Interessenten auf der Namensliste? Vielleicht ist die Situation heute anders, Sie könnten einige der Personen jetzt interessieren. Vielleicht ist Ihr Scheck in den letzten Monaten geschrumpft, wenn ja, kennen Sie die Ursachen? Haben Sie dazu auch Konzepte, dieses wieder umzukehren, oder denken Sie, die allgemeine Entwicklung ist Schuld? Wissen Sie, wer von Ihren Geschäftspartnern in den letzten Monaten aufgehört hat, und wenn ja, wissen Sie auch warum? Haben Sie mit diesen gesprochen, besteht vielleicht die Möglichkeit, sie in Ihrer Struktur zu halten?

Sie sehen, viele Fragen und Probleme, willkommen im realen Leben eines Unternehmers. Eigentlich ist es heute nicht wichtig, ob Sie bei Ihrer bisherigen Firma bleiben wollen, weil Sie von dieser überzeugt sind und hinter den Produkten stehen, oder ob Sie wechseln wollen, weil Sie glauben, in einer neuen Firma eine bessere Position zu erreichen und mehr Geld zu verdienen. Die Frage die momentan ganz klar im Raum steht, und an der Sie sich dann als selbständiger Unternehmer und Führungskraft beurteilen lassen müssen, lautet anders: „Sind Sie aktiv und reagieren auf die neue Situation?“ oder aber „Sind Sie passiv, hoffen auf die Aktivitäten anderer und warten ab?“. Wenn Sie zu den Aktiven gehören wollen, gehört dazu

eine passende Softwareunterstützung. Sie muss Ihnen helfen, Antworten auf diese Fragen zu finden. Dieses geht natürlich nur, wenn Sie sich vorher die Mühe machen, die notwendigen Daten auch zu erfassen und ständig aktuell zu halten. Im Network wird immer wieder das Gesetz der großen Zahlen bemüht, viele schwärmen mit der Anzahl der Personen in Ihrer Dowline, haben aber keine Daten zu diesen. Während es mit Sicherheit durch Motivation und Fleiss möglich ist, eine große Struktur aufzubauen, und kurzfristig Geld zu verdienen, zeigt der Vergleich mit allen anderen Branchen der Wirtschaft, dass die Erhaltung dieser Struktur, die Sicherung der Märkte, ohne eine aktive Steuerung und entsprechende Maßnahmen unmöglich ist.

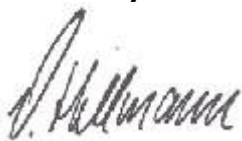
Auch hier möchte ich einen Vergleich benutzen, um es leichter erklären zu können. Stellen Sie sich vor, Sie wollen einen Stollen durch einen Berg treiben. Sie motivieren viele Leute, die Ihnen helfen, schnell wächst der Stollen. Weil Sie viele begeistern können, entstehen sogar eine Reihe von Nebestollen. Aber Sie haben darauf verzichtet, die Stollen zu sichern, es kostet ja zusätzlichen Aufwand und Material, die Wände und Decken abzustützen. Es wird schon irgendwie funktionieren, denken Sie sich. Der Stollen würde nicht so schnell wachsen, da viele Leute mit der Sicherung beschäftigt wären, in Ihren Augen ist dieses nur Zeitverschwendung. Irgendwann beginnt der Stollen aber einzubrechen, viele Ihrer Helfer werden verschüttet. Diese notwendige Sicherung ist im Falle Ihres Geschäft eine solide Datenbasis mit einer leistungsfähigen Software. Die verschütteten Bergleute sind die Networker in Ihrer Struktur, die sich übernehmen, die enttäuscht aufhören. Und wie in dem Vergleich mit dem Stollen, Sie müssen Zeit und Material aufwenden, um das Geschäft entsprechend zu sichern. Sie müssen nicht nur lernen, wie Sie Leute motivieren und die Produkte verkaufen, Sie müssen auch lernen, die notwendigen Informationen zu sammeln und aufzubereiten.

Unsere Software „adecc StarSell“ erschien vielen Interessenten in der Vergangenheit zu kompliziert. Aber sie bietet Ihnen, wenn Sie bereit sind die Daten über Ihre Geschäftspartner zu sammeln und aufzubereiten, ein Instrument, aktiv zu werden. Diese Möglichkeiten fehlen in den meisten anderen Branchenprogrammen. Machen Sie sich selber ein Bild, schauen Sie sich an, wie unsere Software Ihnen helfen kann, erfolgreich im Geschäft zu sein. Die ersten Videos auf unseren Internetseiten zeigen Ihnen, wie Sie mit „adecc StarSell“ beginnen, wir werden diese in den nächsten Tagen immer weiter ergänzen. Sie können die Software aus dem Internet laden und kostenlos 30 Tage lang testen. Bei Fragen stehen Ihnen unsere Mitarbeiter und alle Kompetenzpartner gerne zur Verfügung. Sie haben die Software bereits einmal installiert und wollen sie sich jetzt noch einmal ansehen? Kein Problem, fordern Sie eine kostenlose Testlizenz an. Natürlich können wir Sie auch bei der Datenübernahme unterstützen, wenn Sie bereits Daten in einem anderen Programm haben, zum Beispiel in Excel-Listen, oder Ihre Zentrale Ihnen die Daten Ihrer Geschäftspartner in einer strukturierten Form zur Verfügung stellt. Dabei garantieren wir Ihnen selbstverständlich die Vertraulichkeit Ihrer Daten.

Ich wünsche Ihnen allen einen erfolgreichen Herbst.

Mit freundlichen Grüßen

**adecc Systemhaus GmbH**



Volker Hillmann  
Geschäftsführer