

## Ein Blick hinter die Kulissen

Was steckt hinter **adecc StarSell**? Wie entstand **adecc StarSell** und wie hat es sich entwickelt? Was kann diese Software für Networker alles?

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Firma **adecc Systemhaus GmbH** hat neben ihrer Tätigkeit im Projektgeschäft und anderen Produkten auch ein Programm für Networker und Direktvertriebler entwickelt. Wir werden immer wieder gefragt, wie kam es dazu, dass eine Firma, die Programme für Versicherungen und Finanzdienstleister schreibt, auch ein Programm für den MLM- Bereich hat.

---

Das Programm ist **adecc Starsell**, mittlerweile gibt es bereits die dritte große Generation. Wir starteten 2002 mit dem Namen **adecc EasySell**, der Name sollte die Leichtigkeit zeigen, mit dem der Verkauf von Produkten möglich war. Mit der 2. Version änderte sich der Name, mit neuen Partnern wurde das Programm unter dem Namen **adecc Eazzy StarSell** verkauft. In der dritten Version wurde 2005 der Name dann nochmals angepasst, dass **Eazzy** führte zu Verwechslungen, er verschwand aus dem Namen. Seither gibt es das Programm unter dem Namen **adecc Star-Sell**. Die Version 3.1 wurde in allen ihren Unterversionen insgesamt mehr als 2.300 Mal aus dem Internet heruntergeladen, die noch jüngere Version 3.2 immerhin auch schon mehr als 1.000 Mal. Eine beachtliche Anzahl, nun stehen wir kurz vor dem 5. Geburtstag und unmittelbar vor der Freigabe einer neuen Version, sie wird unter der Produktnummer 3.3 erscheinen. Diese Variante wird flexibler für andere Networkunternehmen sein, und daher neben den bisherigen Varianten für **FLP™** Deutschland, Österreich und die Schweiz auch erstmals mit einem Produktkatalog für eine andere Networkfirma erscheinen.

Aber wir werden immer wieder gefragt: „Wie begann das alles?“ Die Idee kam uns, als wir im Frühjahr 2001 bei einem **FLP™**- Sponsoringgespräch dabei waren. Obwohl das damalige Sponsoringduo über umfangreiche PC- Kenntnisse verfügte, waren wir geschockt, wie die erste Bestellung und das Einschreiben bei **FLP™** von sich gingen. Wir glaubten uns um 20 Jahre in die Vergangenheit zurückversetzt. Auch wussten die Berater nicht wirklich viel über ihre Produkte, sie nannten sich zwar Ernährungsberater, auf viele Fragen wurde aber nur sehr allgemein geantwortet. Über die Produkte der Mitwettbewerber wusste man eigentlich nur, dass sie auf jeden Fall schlechter sind. Wir haben uns dann einige vorhandene Lösungen angesehen, und waren immer noch überrascht, die meisten Lösungen waren unzureichend. Wir haben die Idee eines MLM- Programms dann in der Runde der Geschäftsführer lange diskutiert. Würde es einen Markt für das Programm geben, wie würden unsere bisherigen Kunden und Geschäftspartner auf un-

---

seren Ausflug ins MLM- Business reagieren? Aber wir haben uns dann doch entschlossen, ein entsprechendes Programm zu entwickeln.

Insbesondere der Umstand, dass MLM sich immer antizyklisch zum Rest der Wirtschaft verhalten wird, und es nur semiprofessionelle Tools zur Unterstützung gab, machte die Idee für uns sehr interessant. Wir hatten freie Programmierkapazitäten und wollten uns von den Mitarbeitern nicht trennen, also beschlossen wir ein entsprechendes Produkt zu entwickeln, und entsprechend zu investieren.

Wir suchten den Kontakt zu dem oben schon erwähnten Sponsoren- Duo, und fragten sie, ob sie dieses mit uns zusammen machen wollten. Unser technisches KnowHow hätte alleine nie gereicht, eine für Networker passende Software zu schreiben, dazu brauchten wir Insider, die die Arbeits- und Denkweisen eines Networker kannten, und die Zugang zu Informationen über die Produkte hatten. Im Sommer 2001 begannen wir mit der gemeinsamen Arbeit. Nach der anfänglicher Begeisterung wurden die Zuarbeiten aber immer spärlicher, versiegten schließlich ganz, so dass sich unsere Wege Anfang 2002 leider wieder trennten, und wir neue Kontakte suchten. Über lange Zeit hat Vincent Beijk, Soaring Manager und Frontline von Horst Kelm, uns beraten und unterstützt. Vincent Beijk ist der Betreiber des bekannten FLP™- Forums und des FLP™- Portals Er koordinierte auch über lange Zeit den Verkauf.

In der ersten Zeit haben wir die Entwicklung dann auch offen mit Nutzern des FLP- Forums diskutiert, hier hatten wir ein gutes Portal. Wir haben unsere Ideen auf die Bedürfnisse der Nutzer abgestimmt. So bekamen wir immer wieder neue Impulse für die Entwicklung der Software, die allerdings trotzdem keine FLP™- Software ist, sondern für alle Networks anpassbar blieb.

Über Vincent Beijk lernten wir dann auch Peter Slowakiewicz kennen, Inhaber der Wernberger Firma P.M.S. Unternehmensberatung, einen erfolgreichen Unternehmensberater. Er startet damals mit einem 2. Standbein, dem FLP™- Geschäft, heute ist er auch Manager bei FLP™. Peter suchte für Vincent Beijk den Kontakt zu weiteren Partner und Vertriebskanälen. So sind wir auch schnell in Kontakt zur [KPM GmbH](#) (Kipp) gekommen. Viele kennen sicher Alberto Coluzzi, und das Lied „25years“. Auch hier spielte Peter Slowakiewicz eine große Rolle bei der CD- Produktion und dem Verkauf. An dem Abend, als wir den Vertrag mit der KPM GmbH zur Vertriebsunterstützung von StarSell schlossen, saßen wir abends bei Alberto in seinem Restaurant, hier wurde die Idee zu diesem Lied geboren, und Peter übernahm dann auch die Produktion der CDs.

Peter Slowakiewicz übernahm 2005 den Staffelstab von Vincent Beijk, der sich stärker auf sein neues Projekt „FLP™ Portal“, eine sehr umfangreiche Sammlung aller möglichen Dokumente rund um FLP™, und das Geschäft konzentrieren wollte, und sich deshalb aus der aktiven Zusammenarbeit zurückzog. Mit seiner Firma, der P.M.S. Unternehmensberater übernahm Peter Slowakiewicz die Koordination des Vertriebes der Software. Mit seiner Hilfe organisierten wir diesen um und begannen nach Kompetenzpartnern in den Reihen der Networker zu suchen. In dieser Zeit wurden die Partnerschaften zu anderen Firmen, die Dienstleistungen im Network- Bereich anbieten, wie dem [Tuttlinger Systemhaus Tewetech](#) und den [Networkausstattern des Katrin Bajri Teams](#), besonders mit Patrick Möller, begründet, wir lernten auch [Ulrich Hahn](#), einen pensionierten Vertriebsprofi und aktiven FLP™- Distributor, kennen und schätzen.

Ab Mitte 2005 suchten wir dann verstärkt den Kontakt zur Geschäftsführung von FLP™ Deutschland. Einige erinnern sich vielleicht noch an unseren [offenen Brief vom 15.11.2005](#). Wir hatten,

auf Grund der Zusage von Mitarbeitern der FLP- Zentrale, eine entsprechende Freigabe zu erteilen, die Auslieferung einer Softwareversion 3 Monate zurückgehalten. Auch waren wir in dieser Zeit den Veranstaltungen des Katrin Bajri- Teams, präsentierten die neue Software und mussten immer wieder die Verschiebung der Auslieferung bekanntgeben. Auf Druck unserer wartenden Kunden haben wir die neue Version dann im Dezember 2005 ohne die vielen Dokumente und Verknüpfungen ausgeliefert. Sicher ein trauriges Kapitel in der Geschichte von **adecc StarSell**. Leider werden unsere Bemühungen, die Geschäftspartner von FLP™ noch besser unterstützen zu können, und im Internet verfügbare Werbematerialien und andere Dokumente gemeinsam mit der Software auszuliefern, bis zum heutigen Tag nicht beantwortet. Nicht nur für uns, auch für viele unserer Kunden ist dieses unverständlich.

Mittlerweile ist die Umstrukturierung des Vertriebs abgeschlossen, so dass wir mit der Entwicklung neuer Varianten beginnen konnten. So haben wir in einem ersten Schritt in Zusammenarbeit mit [Markus Theiler](#) eine Version für schweizer FLP™ Distributoren erstellt. Auch wird in wenigen Tagen die erste Version für ein anderes Network erscheinen. Lassen Sie sich überraschen.

---

Dieses war ein Ausflug in die Geschichte von **adecc StarSell**. Aber was kann unsere Software?

Das Handbuch hat mehr als 800 Seiten, alles in einem Newsletter zu beschreiben dürfte uns also sehr schwerfallen. Aber soviel vorneweg, wir haben mit hunderten Networkern gesprochen, und wir sind uns sicher, dass unser Programm das abdeckt, was ein Networker braucht!

Das Programm enthält als zentrales Element eine Kontaktverwaltung, mit vielfältigen Auswertungs- und Filtermöglichkeiten. Alle Kontakte können mit frei vorgebbaren Kriterien klassifiziert werden, aber auch andere Bereiche des Programms können durch den Nutzer erweitert werden. So passt sich das Programm dem Informationsbedarf der Nutzer an. Aus dieser Kontaktverwaltung heraus können Briefe und Emails verschickt werden. Die Briefschreibung erfolgt über Microsoft® Word, und auch wenn Sie nicht über die entsprechenden Kenntnisse verfügen, können Sie professionelle Schreiben erstellen. Das Programm verwendet Dokumentvorlagen, so dass alle Schreiben schnell an entsprechendes „corporated design“ angepasst werden können. Viele Dokumente, wie Terminbestätigung, Anschreiben, Grüße und Einladungen werden bereits mit dem Programm ausgeliefert, so dass Sie hier nicht viel Zeit verlieren.

Viele Auswertungen in der Kontaktverwaltung ergeben sich, wenn man die Daten aktuell hält, auf Knopfdruck. Dieses ist sicherlich ein klarer Vorteil gegen den absturzsicheren Karteikasten und die Listen. Nehmen wir einfach mal ein Beispiel, Sie wollen alle Interessenten sehen, mit denen Sie 2005 in Kontakt gestanden, dann aber 2006 nicht gesprochen haben. Diese wollen Sie auf neue Produkte oder neue Geschäftsideen ansprechen, wollen den Kontakt wieder auffrischen. Oder, wenn Sie mehr auf den Produktverkauf ausgerichtet sind, wollen Sie vielleicht alle Kunden sehen, die in den letzten 6 Monaten nicht mehr bestellt haben, um sich zu erkundigen, ob es Probleme gibt, die man vielleicht aus der Welt räumen kann.

---

Dann gibt neben der Kontaktverwaltung auch eine Terminverwaltung. Den Termine können Sie beliebige viele Personen als Teilnehmer zuordnen. Sie können Termine wiedervorlegen, oder einen Erinnerungstermin setzen, an dem Sie das Programm dann alarmiert. Alle Termine werden zusätzlich hierarchisch miteinander verknüpft (Vorgänger, Nachfolger). So können Sie beispielweise sehen, wie viele Nachfolgetermine sich aus einer Präsentation ergeben haben. Natürlich können Sie auch auswerten, wie viele Präsentationen Sie letzten Monat hatten, das können sicher die meisten Programme. Sie können in **adecc StarSell** aber auch abfragen, wie viele Personen Sie im letzten Monat auf Präsentationen eingeladen haben. Zusätzlich können Sie auch sehen, wie viele davon neue Kontakte waren und wie viele Sie bereits durch Termine in den Vormonaten kannten. Auch hier sind die Auswertungsmöglichkeiten vielfältig. Da zu den Terminen auch die Dauer und eventuelle Kosten gespeichert haben, können Sie auch eine einfache Erfolgsrechnung machen.

Den dritten Bereich unseres Programms **adecc StarSell** bilden die Produkte. Im Produktkatalog können nicht nur die Bezeichnung und die Preise gespeichert werden, es gibt auch formatierbare Textfelder für eine ausführlichere Beschreibung des Produktes und Hinweise zur Anwendung, aber auch ein großes und kleines Bild. Sie können natürlich auch die entsprechenden Inhaltsstoffe verwalten. Eine einfache Lagerbestandsübersicht, mit planbarem Mindestbestand für einzelne Produkte und die halbautomatische Auffüllung des Bestandes komplettiert die Produkte.

Im Produktbereich können Sie auch die Bestellungen der Kunden und die eigenen Bestellungen beim Lieferanten verwalten. Das Programm sucht offene Kundenbestellungen und fasst diese zu entsprechenden Lieferantenbestellungen zusammen. Auch der Eigenbedarf kann verwaltet werden, wir unterscheiden diesen in Präsentationsbedarf (Werbekosten) und eigenen Verbrauch. Auch die Auffüllung des Lagers wird als Eigenbedarf geplant und bestellt. Aus den Kundenbestellungen erstellen Sie mit einem Knopfdruck die Rechnungen und überwachen die Zahlungseingänge. Wenn diese ausbleiben, können Sie einfach Zahlungserinnerungen und Mahnungen drucken und versenden. So ergeben sich auch hier viele Auswertungen. Wie entwickelt sich der Umsatz, welche Produkte werden gekauft, welcher Kunde hat welche Produkte gekauft, oder umgekehrt, welche Kunden haben ein bestimmtes Produkt gekauft, ... Zu den Rechnungen können Sie eine Liste für das Rechnungsausgangsbuch, eine Zahlungseingangliste oder die offenen Posten erstellen, ohne große Kenntnisse für die Buchhaltung aufbringen zu müssen.

Der vierte Bereich des Programms **adecc StarSell** sind die Dokumente. Jeder Networker hat viele Dokumente, seien es Präsentationen, Produktbeschreibungen, Erfahrungsberichte oder eben einfach nur Briefe und Faxe. Es ist nicht einfach, den Überblick zu behalten. Deshalb können Sie auch hier unser Programm einsetzen. Neben einer Beschreibung können Sie die Dokumente klassifizieren, und später nach diesen suchen. Alle Dokumente können mit Personen, Produkten und Terminen aus dem Programm verknüpft werden. Sie bekommen ein Fax, scannen es ein, erzeugen einen Termin als Fax und verknüpfen es mit dem Dokument, oder Sie verknüpfen den Antrag einer Person mit dieser. Eine Produktbeschreibung wird mit dem Produkt verknüpft. So stehen ihnen alle Daten auf einen Blick zur Verfügung. Parallel zu dem Programm arbeiten wir an einer offenen Dokumentensammlung, dem **adecc StarSell Expertenwissen**. Hier finden sich auch die Beschreibungen zu vielen Inhaltsstoffen.

---

Natürlich können Sie mit **adecc StarSell** auch die Geschäftsergebnisse verwalten und die persönlichen Ziele. Ein Zusatzprogramm wird künftig die Geschäftsergebnisse aus dem Internet einlesen und direkt in Ihre **adecc StarSell** Datenbank eintragen. Sie können aber für sich oder Ihre Frontline auch eine Planung für die nächsten Monate machen und diese entsprechend überwachen. Auf Knopfdruck sehen Sie Ihre Downline in der Baumstruktur, aber auch die Ihrer Partner. In einer Übersicht wird die Qualität Ihrer Downline gezeigt, wie viele Distributoren mit entsprechenden Rängen haben Sie in Ihrer 1., 2. oder 3. Ebene? Aber ähnlich dem Distributorenbaum können Sie sich auch die Struktur der Empfehlungen anzeigen lassen, wie haben Sie bestimmte Personen kennengelernt, wer empfiehlt Sie aktiv und erfolgreich weiter?

Diese Beschreibung zeigt schon, wie umfangreich das Programm ist, es ist sicher kein einfaches Programm. Aber viele Nutzer, die sich die Mühe gemacht haben, sich in dieses Programm einzuarbeiten, sind begeistert. Dabei reicht der Bereich von Network- Startern (mit einigen Kontakten) bis zum Powernetworker(in) (mit zigtausenden). Leider werden wir immer noch in die FLP-Ecke gestellt, da wir für diese Firma einen vollständigen Produktkatalog haben, aber wir arbeiten an weiteren Allianzen, die dann das Programm für (und in) anderen Networks als Lizenzpartner anbieten. Außerdem kann jeder Nutzer Produkte selber einpflegen und verwalten.

**Und jeder kann sich ein Bild machen, auf unserer [Internetseite](#) kann die Software heruntergeladen und kostenlos 30 Tage benutzt werden. Einige [Videos](#) sollen außerdem helfen, schneller mit dem Programm zurechtzukommen.**

Ich hoffe, Ihnen mit diesem Newsletter einen kleinen Einblick in die Geschichte und den Inhalt unserer Networkersoftware **adecc StarSell** gegeben zu haben.

Schöne Grüße aus Berlin



Volker Hillmann

---

**Haben Sie Fragen oder Anregungen zu unserem Newsletter oder der Networksoftware **adecc StarSell** ?**

Unter der E-Mail-Adresse

[starsell@adecc-systemhaus.de](mailto:starsell@adecc-systemhaus.de)

stehen wir Ihnen jederzeit gern zur Verfügung!

**Ihr adecc – Team**

---