

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ZKZ 66685

Bild: © Sonja Müller

ANGELIKA ALLMANN

SCHRITT FÜR SCHRITT ZURÜCK INS LEBEN



Ingolf Winter

HOHE AUSZEICHNUNG: EHRE WEM EHRE GEBÜHRT

Network-Karriere AWARD 2016 für das beste europäische Vertriebspartner-Aus- und -Weiterbildungskonzept durch die proWIN Akademie

proWIN nimmt mit seinem Akademie-Ausbildungskonzept unter den europäischen Direktvertriebs-Unternehmen eine weitgehende Alleinstellung und Vorbildfunktion ein. Dafür zeichnet die Network-Karriere die proWIN Akademie, ihre Familie und ihr Mitarbeiter-Team mit dem großen Anerkennungspreis der Network-Karriere aus.



Steffen Bug



„DAS EMMI CLUB-GESCHÄFT IST SO EINFACH!“

Der zur Mörfeldener Emmi Ultrasonic GmbH gehörende Direktvertrieb Emmi Club vertreibt in den Bereichen Mikro-Zahnreinigung und Ultraschall-Kosmetik die patentierten Emmi-Ultraschall-Produkte der deutschen EMAG AG GROUP, die seit 2005 ausschließlich Hightech-Ultraschallprodukte für Gesundheit, Schönheit und Wellness entwickelt. Die Spitzenprodukte sind neue, revolutionäre Ultraschall-Technologien für die Mundhygiene und Zahnreinigung.

Dieser Tage wurde im Mörfeldener Stammhaus ein Unternehmensfilm gedreht, der als sinnvolle Vertriebsunterstützung umfassend über das Unternehmen, die Produkte und deren Anwendungsvorteile informiert. Mitwirkende waren neben Firmenchef Bülent Emekli und Emmi Club-Direktor Dirk Ulaszewski auch einige der Top-Führungskräfte des Emmi Club. Network-Karriere nutzte die Gelegenheit, mit diesen Top-Vertrieblern über das aktuelle Geschäft und ihre weiteren Teamaufbaupläne zu sprechen:

Harry Helander: der Senkrechtstarter

Der gebürtige Oberpfälzer kommt eigentlich aus der Gastronomie und betrieb nach verschiedenen beruflichen Stationen in Deutschland, Griechenland und Finnland fünf Jahre lang Studien in Skandinavien über einen von ihm wiederentdeckten uralten Heilpilz, den Chagapilz, welchen er dann auch vermarktete. Die ausländische Vergangenheit blieb allerdings nicht ohne Folgen. Harry Helander litt an einer hochgradigen Parodontose, die in der Empfehlung seines Zahnarztes mündete, dass alle Zähne gezogen werden müssten.

Harry Helander bekam zufälligerweise eine Skype-Nachricht von einem Bekannten zu Emmi-Dent. Er studierte im Internet alles, was über diese Zahnfleischerkrankung zu erfahren war und stieß auf viele positive Erfahrungsberichte über die Emmi-Dent-Ultraschall-Zahnbürste. Ein Versuch war ihm das allemal wert. Und siehe da: Bereits am ersten Tag der Anwendung verspürte er eine we-

sentliche Besserung, die sich von Tag zu Tag steigerte. Begeistert erzählte er jedem von seiner positiven Erfahrung mit der Emmi-Dent-Ultraschall-Zahnbürste und alle wollten, dass er ihnen diese Zahnbürste besorgte. Harry witterte ein gutes Geschäft und stieg beim Emmi Club ein. In nur zwei Monaten erreichte er die damals höchste Position im Emmi Club und zählt heute als einer der Top-Führungskräfte des Unternehmens in der Position des 1. Star-Präsidenten.

Heute hat Harry Helander knapp 12.500 Vertriebspartner, die er durch regelmäßige Webinare und Schulungen betreut und unterstützt. „Das Geschäft ist so einfach. Kunden mit Zahnfleischproblemen sind unheimlich dankbar und sprechen gerne Empfehlungen aus“, sagt Harry Helander. „Deshalb brauchen wir auch keinen Verkaufsdruck, kein Starterpaket, keine Mindestumsätze und keine Einstiegsgebühren.“

Petra Wangerowski: die Empfehlerin

Die sympathische Stuttgarterin ist ne-

ben Hausfrau und Mutter Einkäuferin bei einer bekannten Brillenfirma. Vor zwei Jahren begann sie nebenberuflich als Emmi-Club-Beraterin. Ihr Mann hatte beruflich auf einem Heilpraktikerkongress zu tun und brachte von dort wegen permanenter Zahnfleischentzündung eine Emmi-Dent Ultraschall-Zahnbürste mit. „Was du dir alles andrehen lässt“, belächelte ihn die Familie. Doch nach zwei Wochen waren dessen Zahnfleischprobleme sichtbar weg.

Petra Wangerowskis anfängliche Bedenken wurden jedoch durch einen

befreundeten Parodontologen nicht nur widerlegt, sondern mittlerweile empfiehlt er die Emmi-Dent seinen Patienten. „Heute erhalten ich von ihm laufend Kunden und eine große Zahnklinik schickt mir monatlich einige Empfehlungen. Klar, dass ich da gleich bei EMMI Club eingestiegen bin. Neben der Gewinnung neuer Partner konzentriere ich mich auf die Zusammenarbeit mit Zahnärzten und -kliniken. Hierzu belege ich auch regelmäßig Dental-Fachmessen. Für die wenige Zeit, die ich für dieses Geschäft aufbringe, verdiene ich richtig gut und es macht mir jeden Tag mehr Spaß“, sagt Petra Wangerowski, die gerne noch Partner aus anderen Regionen hätte, denen sie ihr Konzept vermitteln kann.

Michael Sohn: der Handleser

Der 55-jährige Dortmunder Fernmeldetechniker hat in seinem beruflichen Leben schon viel versucht: Sicherheitstechnik Innen- und -Außendienst, Selbstständigkeit mit einem Taxi- und Kurierdienst und einer Mietwagenfirma. Alles ging mehr recht

als schlecht, aber die Freude an den Geschäften ließ immer mehr zu wünschen übrig. An seinem 50. Geburtstag beschloss Michael Sohn, sein Leben total umzukrempeln und absolvierte eine Ausbildung als Handleser. Sein Lehrmeister sagte ihm aufgrund seiner Handlinien eine große Karriere im dentalen Gesundheitsmanagement voraus. Wie bitte?, dachte Michael Sohn.

Schon wenige Wochen später kam er das erste Mal mit der Emmi-Dent-Ultraschall-Zahnbürste in Kontakt und beschäftigte sich mit dem Markt. „Zähne putzen muss jeder Mensch, Zahnfleischprobleme sind eine Volkskrankheit, das Produkt ist patentiert und die Wirkung ist nachgewiesen, das war mein dentales Gesundheitsmanagement-Geschäft. Ich stieg beim



Michael Sohn

Emmi-Club

E-Mail: M.Sohn@emmi-club.de

Emmi Club ein und hatte sofort Erfolg. Innerhalb von nur zwei Jahren konnte ich 5.000 aktive Teampartner aufbauen, die ich heute durch persönliche Schulungen führe und motiviere nicht nur die eigentliche Zielgruppe 40 Plus anzusprechen, sondern auch die Generation um die 30 auf die zwingende Notwendigkeit der Prävention hinzuweisen. Das Kundenpotenzial ist unendlich. Wir müssen die Menschen nur ansprechen“, sagt Michael Sohn.

Sabine Schnell: die Kreative

Wer im schwäbischen Sigmaringen auf die Gesundheit seiner Zähne und des Zahnfleisches achtet, kennt die Lebenszeit-Beamtin Sabine Schnell. Die ist die Emmi Club-Spezialistin, die alles über ultrasaubere Zähne mit echtem Ultraschall weiß. Ob es sich um Zahnfleischbluten, Parodontose, Karies, Mundgeruch, empfindliche Zahnhälse oder die sichere Reinigung von Implantaten und Zahnspangen handelt: Sabine Schnell ist die gefragte Ansprechpartnerin.

Sie organisiert Informationsveranstaltungen, macht Home-Partys und ist auf Messen und Dental-Fachmessen zu Hause. Entsprechend dem legt sie auch großen Wert auf qualifizierte Schulungen ihrer Vertriebspartner. „Wir sehen uns nicht als Hochdruckverkäufer, sondern als kompetente Berater. Das Verkaufen kommt von ganz alleine“, sagt Sabine Schnell. Nur einmal in ihrer erfolgreichen



Harry Helander

Emmi-Club

97762 Hammelburg
Telefon: 0160 851 38 98
E-Mail: H.Helander@emmi-club.de



Petra Wangerowski

Emmi-Club

Telefon: 0152 599 27 199
E-Mail: P.Wangerowski@emmi-club.de
www.dentalgesund.emmi-club.de

nebenberuflichen Emmi Club-Laufbahn hatte Sabine Schnell keine Lösung parat: Ihr Opa wollte auch eine von den „tollen Zahnbürsten“. Das Problem: Opa hat ein Hörgerät, das den sonst nur summenden Ultraschall in eine flugzeuglärmartige Lautstärke anschwellen lässt. Doch Sabine Schnell fand auch für Opa eine Lösung: Er bekam die Emmi-Pet-Zahnbürste, die sonst für Hunde eingesetzt wird. Sie ist wegen des empfindlichen Hundegehörs völlig lautlos. Opa ist glücklich. Sabine Schnell hat zwischenzeitlich ein Team von mehreren hundert Beraterinnen und möchte sich weiter duplizieren. Ihr Ziel: „Jeder Haus-



Sabine Schnell

Emmi-Club

72488 Sigmaringen
Telefon: 0151 43 20 89 67
E-Mail: S.Schnell@emmi-club.de
www.sabineschnell.de

halt braucht mindestens eine Emmi Dent-Ultraschall-Zahnbürste und wer einen Hund hat oder einen schwerhörigen Opa, die Emmi-Pet noch dazu“, schmunzelt die nette Schwäbin.

Daniel Wondra: der Strategie

Eigentlich lebt Daniel Wondra im nordrhein-westfälischen Aldenhoven, einer 14.000-Einwohner Gemeinde im Kreis Düren. Aber die Welt des selbstständigen Werbekaufmanns ist grenzenlos. Er ist ein begnadeter Strategie, Erfolgsmensch, Motivator und Menschenkenner zugleich. „Du darfst nicht nur den Wunsch haben, viel zu verdienen und erfolgreich zu sein, du musst es wirklich wollen! Das ist ein riesengroßer Unterschied“, sagt der Mann, der in wenigen Jahren in seinem Emmi Club-Team über 28.800 Berater aufgebaut hat.

Er sieht das Emmi Club-Direktvertriebs-Geschäft pragmatisch und einfach: „Die patentierten Emmi-Dent-Ultraschall-Produkte, ganz gleich ob für Menschen, Tiere oder den kosmetischen Bereich, sind zur richtigen Zeit am richtigen Ort verfügbar. Sie sind massentauglich, jeder putzt



Daniel Wondra

Emmi-Club

Telefon: 0163 7 555 000
E-Mail: D.Wondra@emmi-club.de
www.danielwondra.de

sich die Zähne und die meisten haben zunehmend Zahnfleischprobleme.

Den Menschen oder auch Hunden und Katzen dabei zu helfen, ihre eigenen Zähne bis ins hohe Alter behalten zu können und dabei eine substanzelle Basis für die Gesunderhaltung des Körpers zu bieten, ist wichtig und sinnvoll. Man liebt es einfach, die Produkte zu nutzen, da man den Unterschied bereits nach der ersten Anwendung spürt und sieht. Genau das ist der Grund, weshalb man sie besten Gewissens weiterempfiehlt. Und damit beginnt das Geldverdienen. Im Nebenberuf oder sogar später hauptberuflich.

Unser Partner ist ein solides deutsches Unternehmen, das sich ständig weiter entwickelt und viel Geld in die Ultraschallforschung und in die moderne Vertriebsunterstützung investiert um auch in Zukunft seinen technologischen Vorsprung und dessen Alleinstellung am Markt behaupten zu können. Der Duplikation jedes einzelnen unserer Emmi Club-Berater sind keine Grenzen gesetzt. Das Potenzial ist gewaltig und die Feedbacks unserer Kunden ebenso wie die renommierter Fachleute sind sensationell. Hier hat wirklich jeder die Chance, seine kleinen oder großen Ziele reell und in einem großartigen Team zu erreichen. Sprechen Sie mir über Ihre berufliche Zukunft.“

Birgit Burghardt: die Botschafterin

„Als ich vor zwei Jahren die phantastischen Geschäftsmöglichkeiten mit den Emmi-Dent-Produkten ken-

nengelernt habe, gab ich meine 15-jährige Selbstständigkeit mit einem Autoteilegroßhandel auf und engagiere mich seither als Botschafterin für die Mundgesundheitsstiftung. Mein Leben hat sich seitdem total verändert. Während früher die Sieben-Tage-Woche selbstverständlich war, kann ich heute meine Arbeitszeit frei einteilen und vor allen Dingen vielen Menschen helfen, akut und präventiv etwas für ihre Zahngesundheit und ein besseres Aussehen zu tun.

Zudem ist es für mich jeden Tag ein



Birgit Burghardt

Emmi-Club

51674 Wiehl
Telefon: 0171 725 81 61
B.Burghardt@emmi-club.de
<http://ec-success.com/bburghardt>

gutes Gefühl, meine Teampartner aktiv in ihrem Geschäft zu unterstützen und ihnen die Tür zu einem besseren Leben zu öffnen. Besonders stolz macht es mich, dass ich in meiner ersten Linie bereits die erste Diamond-Position aufbauen konnte. Von nichts kommt nichts, das ist nun einmal so im Geschäftsleben. Ich belege alle möglichen Schulungen und gebe mein Wissen an mein Team weiter. Dieses große Fachwissen

schaftt zudem Kompetenz bei meinen Kunden und Empfehlungsgewinnern, zu denen viele Zahnärzte gehören, die ich meist auf Gesundheitsfachmessen über die sensationellen Erfolge der Emmi-Dent-Ultraschall-Zahnbürste informieren kann“. Birgit Burghardt lebt in 51674 Wiehl und in Zürich und bietet in diesen Regionen engagierten Emmi Club-Neueinsteigern ihre Unterstützung und Begleitung an.

Armin Müller: der Visionär

In gerade einmal 40 Monaten hat Armin Müller aus 97999 Igersheim beim Emmi Club ein Team von über 23.000 Beratern und Kunden aufgebaut. Seine erste Frage bei jedem Neukontakt gilt den Visionen seines Gegenübers: „Wo stehst du heute und wo möchtest du in Zukunft stehen?“ Diese Frage bezieht sich nicht nur auf das Einkommen, sondern auch die innere Zufriedenheit und das Glücksgefühl, etwas Sinnvolles für die Mitmenschen zu tun.

„Ich kenne kein Network-Marketing-Unternehmen, das eine derartige Alleinstellung mit patentierten Produkten bieten kann, die wirklich jeder Mensch ab dem 30. Lebensjahr braucht. Wobei ich zunehmend feststelle, dass bereits die ‚Zahnspar-Generation‘ mehr und mehr die Bedeutung der Zahngesundheitsprävention erkennt und auf die Emmi-Dent-Ultraschall-Zahnbürste umsteigt. Denn gerade die jungen Leute legen besonderen Wert auf schöne und gesunde Zähne. Das Geld spielt dabei in den meisten Fällen keine

Rolle. Wir haben mit unserer Einmaligkeit und der nachgewiesenen, sichtbaren Wirkungsweise mit den Emmi-Dent-Produkten also alle Chancen der Welt, ohne für uns in Anspruch nehmen zu müssen, ein sogenanntes ‚Wundermittel‘ anzubieten. Das ist solide, wirkungsvolle Dental-Technologie für jeden Haus-



Armin Müller

Emmi-Club

97999 Igersheim
Telefon: 0170 484 11 87
A.Müller@emmi-club.de

halt. Eine Technologie, die bei den Kunden ankommt und gerne weiter empfohlen wird.“

Armin Müller steht für ein erfolgreiches Management, das sich jeden Tag seines Teams annimmt, jedes einzelne Teammitglied schult, fördert, begeistert und zu kompetenten Persönlichkeiten entwickelt. Armin Müller hat sich zum Ziel gesetzt, in Zukunft verstärkt ein Young Generation-Team aufzubauen, das sich genau um diese Zielgruppe kümmert. „Locker, ohne Druck, ohne Kosten. Aber immer mit viel Spaß“, meint Armin Müller.

www.emmi-club.de

