

# Bundesverband Network Marketing Geschäftsstelle Berlin

Nr.02 / September 2004

Liebe Networkerinnen, liebe Networker,

mit dieser zweiten Ausgabe des BVNM-Newsletter können wir Ihnen gleich mehrere interessante Neuigkeiten mitteilen. So ist es uns beispielsweise gelungen Herrn Karl Pilsl für eine Zusammenarbeit zu gewinnen. Er wird nun regelmäßig und exklusiv für den BVNM wichtige Informationen in Form eines „Newsletters im Newsletter“ vermitteln, die Sie für Ihre Arbeit nutzen können. Und dies ist nur eine Neuigkeit.

Wir freuen uns, unsere Arbeit in den Dienst des Network Marketing stellen zu dürfen und wünschen Ihnen viel Spaß beim lesen.

Ihr

Bundesverband Network Marketing  
Geschäftsstelle Berlin  
Motzstrasse 54  
D-10777 Berlin  
Tel.: 030 - 21 01 56 12  
Fax: 030 - 21 01 56 13  
E-Mail: info@bvnrm.de  
Internet: www.bvnrm.de

---

## Inhalt:

1. Die Arbeit des Bundesverband Network Marketing
  2. Newsletter von Karl Pilsl: Network-Marketing ist auch in Deutschland nicht aufzuhalten
  3. Zusammenarbeit mit der Network-Karriere
  4. Erweiterung unserer FAQ-Liste
  5. Stimmen aus dem Gästebuch
- 

## 1. Die Arbeit des Bundesverband Network Marketing

Am 15. September hat die Geschäftsstelle des BVNM in Berlin offiziell ihren Betrieb aufgenommen. In den letzten Wochen war viel zu organisieren aber mittlerweile sind alle Abläufe fertiggestellt, sodass sämtliche Anfragen und Beitrittserklärungen zeitnah beantwortet werden können.

Die ersten Tage des BVNM haben uns in unserer Arbeit bestätigt. Neben steigenden Mitgliederzahlen und vielen begeisterten Zuschriften ist auch die Resonanz auf unsere ersten Kontaktaufnahmen zu öffentlichen Stellen durchweg positiv. Wir wurden von allen Seiten als Ansprechpartner und Orientierungshilfe freudig begrüßt.

Die nun beginnende Arbeit des BVNM ist auf Langfristigkeit und Bodenständigkeit ausgelegt. Nur durch eine solide, verbindliche und für alle nachvollziehbare Arbeit ist

Vertrauen in der Öffentlichkeit, in politischen Kreisen, bei Wirtschaftsverbänden, Verbraucherschützern und natürlich auch in der Network-Szene zu gewinnen. Dieser Arbeit haben wir uns verpflichtet. Dafür braucht es Ressourcen in Form von Zeit, Geld und Arbeitskraft. Da sich der BVNM momentan zum Großteil privat über das Engagement der Vorstandsmitglieder finanziert, ist der Ausbau unserer Aktivitäten nur nach und nach möglich. Wir werden uns im Rahmen der uns zur Verfügung stehenden Kapazitäten für die Branche einsetzen und den Nutzen für unsere Mitglieder konsequent ausbauen.

Wir möchten an dieser Stelle unseren herzlichen Dank all denen aussprechen, die uns unterstützen und freuen uns sehr unseren Teil zur Entwicklung des Network Marketing beitragen zu können.

---

## 2. NETWORK-MARKETING ist auch in Deutschland nicht aufzuhalten von Karl Pilsl

Auch wenn noch viele Menschen in Deutschland mit dem Thema „Network-Marketing“ noch nicht viel anzufangen wissen oder gar negative Gedanken damit verbinden, ist diese naturkonforme Wirtschaftsform nicht mehr aufzuhalten.

Immer mehr Menschen erkennen, dass in diesem naturkonformen, hochmultiplikativen System des Franchising eigentlich all die Antworten stecken, die wir derzeit in Deutschland brauchen, um den vielen arbeitssuchenden Menschen ihre Existenzfragen wirklich problemlösend beantworten zu können.

Network-Marketing ist eigentlich Franchising (also die Multiplikation von sich bewährten Fertigerexistenzen), jedoch mit einer viel höheren multiplikativen Wirkung als es vom klassischen Franchising bekannt ist.

Im klassischen Franchising gibt nur die Firmenzentrale die Fertigerexistenzen (genannt Franchisepakete) an Existenzgründer weiter, jedoch gegen entsprechend hohe Einstiegsgebühren.

Im neuen Wirtschaftssystem des Network-Marketings - eine einfache Form des Franchisings - ist hingegen jeder Networker berechtigt, dem begeisterten Kunden nicht nur die hervorragenden Produkte weiterzuverkaufen, sondern insbesondere auch dem Kunden direkt eine Fertigerexistenz - ohne nennenswerten Kapitaleinsatz - zu vermitteln. So kann jeder von einem Produkt begeisterte Kunde selbst wieder ein selbständiger Unternehmer werden, mit Hilfe dieser bewährten Fertigerexistenz.

In diesem naturkonformen Wirtschaftssystem geht es daher immer um eine Frucht (Problemlösung), die besonders attraktiv ist für den Endverbraucher, und in dieser attraktiven Frucht steckt wieder der „Kern“, die Fertigerexistenz für einen weiteren Baum. Höchst naturkonform, höchst effizient in seiner Multiplikation.

Wenn jemand behaupten würde, Network-Marketing wäre aufgrund seiner multiplikativen Wirkung unseriös, dann wäre auch die Natur unseriös. Das kann man doch wohl nicht behaupten. Die Natur ist erfolgreich, Jahr für Jahr. Also muss sie etwas richtig machen. Wir sollten auch hier von der Natur lernen,

*sagt Karl Pilsl, Wirtschaftsjournalist in den USA*

Diesen Text können Sie gerne unter Angabe der Quelle (Copyright by www.bvnm.de) vervielfältigen und weitergeben.

### 3. Zusammenarbeit mit der Network Karriere

Schon seit längerer Zeit steht der BVNM in Kontakt mit der neu erscheinenden Branchenzeitung Network-Karriere und dem Herausgeber Bernd Seitz. Ab der ersten Ausgabe, die am 15. Oktober erscheint, wird der BVNM in seiner Rolle als Mitglied des redaktionellen Beirates der Network Karriere regelmäßig eine Kolumne veröffentlichen, in der wir über die Situation des Network Marketing und zur Arbeit des BVNM berichten werden.

Nähere Informationen zur Network Karriere, sowie ein kostenloses Probeexemplar erhalten Sie über die Webseite [www.network-karriere.de](http://www.network-karriere.de)

### 4. Erweiterung unserer FAQ-Liste

In den letzten Wochen haben wir viele Anfragen von gründungswilligen Interessenten erhalten. Die Fragen drehten sich oftmals um die Legalität von Network Marketing, aber auch um das Thema der Unternehmensauswahl. Wir werden in Kürze eine interaktive FAQ-Liste auf unserer Webseite einrichten, auf der wir auch Fragen zur Unternehmensauswahl beantworten werden. Das wir dabei strikt unternehmensneutral sind versteht sich. Besuchen Sie unsere Webseite. Wir stellen Ihnen regelmäßig neue Informationen bereit.

### 5. Stimmen aus dem Gästebuch

Das Gästebuch auf unserer Webseite füllt sich nach und nach. An dieser Stelle möchten wir Ihnen einige Auszüge präsentieren, die uns beweisen wie überfällig die Gründung einer Interessenvertretung für unsere Branche war. Sämtliche anderen Einträge können Sie unter der Rubrik „Gästebuch“ auf unserer Webseite einsehen. Wir freuen uns über Ihre Einträge.

von Frau Gabi Rodemers:

Ich bin hocherfreut über die Gründung eines Bundesverbandes, der unsere Interessen vertritt. Die Möglichkeiten des Networks werden von vielen Menschen immer noch nicht erkannt.

Mit freundlich Grüßen  
Gabi Rodemers

von Herrn Walter Beutter:

Zum Start des BVNM alles Gute! Bei der Bewältigung Ihrer anstehenden Aufgaben wünsche ich Ihnen recht viel Erfolg und auch stets eine kritische Resonanz aus dem Kreise der Networker und der durch sie vertretenen Unternehmen.

Mögen sich in diesem, in der Zukunft immer bedeutender werdenden Wirtschaftszweig sowohl die erfahrenen Networker als auch die sogenannten Newcomer in offener und sachlicher Weise nach dem Motto "aus der Praxis - für die Praxis!" zu Wort melden. Viele Grüsse ... Walter Beutter, Maarweg 31, 50933 Köln

von Frau Sonja Hahn:

Herzlichen Glückwunsch, Ihr habt ein wichtiges Puzzleteil für diese Vertriebsform geschaffen, die auf einem unaufhaltsamen Erfolgskurs ist.

Meiner PR für diesen e.V. habt Ihr!!!  
Alles Gute, Sonja Hahn

von Herrn Albert Klamt:

Ein wichtiger Schritt in den Mainstream von Politik und Wirtschaft hinein. Hochkarätige Interessenvertretungen, Zeitschriften und Präsenz in Wissenschaft und Medien aller Art sind einfach fällig für diese Branche. Zwischen Hype von Innen und Ignoranz von Außen liegt die Wahrheit.

Beste Grüße und Wünsche,  
Albert Klamt