



## WIE BEURTEILEN, OB ES SICH LOHNT, EINEM UNTERNEHMEN BEIZUTRETEN?

Auf dem heutigen wettbewerbsintensiven Markt ist es von entscheidender Bedeutung, ein neues Unternehmen zu bewerten, bevor man ihm als Vertriebspartner oder sogar als Kunde beiträgt. Wenn Sie sich entscheiden, Ihre Network-Marketing-Karriere bei einem bestimmten Unternehmen zu beginnen, weil Sie im Internet darüber gelesen haben oder weil Sie von einem bestehenden Vertriebspartner angesprochen wurden, ist es wichtig, dass Sie Ihre eigene Due Diligence durchführen. Als Repräsentant verkaufen Sie nicht nur deren Produkte, sondern verkörpern auch deren Geschäftsmöglichkeit. Andere Menschen, die Sie ansprechen werden, werden durch Sie an das Unternehmen glauben. Sie müssen nur sicher sein, dass es sich um ein echtes Unternehmen handelt. Auch in meiner Laufbahn als Angestellter eines Unternehmens musste ich ähnliche Einschätzungen vornehmen: Möchte ich für dieses Unternehmen arbeiten, das sich für mich interessiert? Schließlich treffe ich die gleiche Karriereentscheidung wie ein künftiger Vertriebshändler.

Um eine fundierte Entscheidung zu treffen, habe ich meinen eigenen persönlichen Test entwickelt, auf den ich mich stütze. Ich habe ihn TRUST genannt, ein Akronym, das meine wichtigsten Kriterien beschreibt. Hier erfahren Sie, wie Sie TRUST nutzen können, um das Potenzial eines Unternehmens einzuschätzen, sowohl aus der Sicht eines Vertriebshändlers als auch aus der Sicht eines Unternehmens. Das Ziel ist es, die Fragen zu stellen, die TRUST umfasst, und sicherzustellen, dass Sie fünfmal ein JA auf diese Antworten erhalten.

### T – Wahr

Ist das Unternehmen real und legitim? Überprüfen Sie die Existenz des Unternehmens, indem Sie nach Möglichkeit das Büro oder den Hauptsitz besuchen. Sprechen Sie mit derzeitigen Mitarbeitern und Händlern, um einen Erfahrungsbericht aus erster Hand zu

erhalten. Sind andere vor Kurzem in das Unternehmen eingetreten, und wie hat sich ihr Weg gestaltet? Auf diese Weise können Sie sicherstellen, dass das Unternehmen nicht nur eine Fassade ist, sondern eine reale Einheit mit einem echten Betrieb. In der heutigen Welt gibt es Unternehmen, die von einem Briefkasten aus operieren und nicht von einem Gebäude aus. Verstehen Sie mich nicht falsch: Startups müssen klein anfangen. Dagegen ist nichts einzuwenden, aber eine kritische Masse ist notwendig. Schauen Sie sich die Lebensläufe der Personen an, die das Unternehmen leiten. Im Idealfall haben sie bereits Erfahrungen im Direktvertrieb gesammelt. Wenn ein Unternehmen seine Führungskräfte nicht auf der Website veröffentlicht, ist das für mich ein No-Go. Sie wollen wissen, mit wem Sie es zu tun haben.

### R – Erforscht

Basieren die Produkte auf soliden Forschungsergebnissen? Achten Sie auf unabhängig überprüfte Qualitätskontrollmaßnahmen und veröffentlichte klinische Studien mit positiven Ergebnissen. Bei Gesundheits- und Wellness-Produkten ist die Beteiligung von Ärzten oder medizinischem Fachpersonal ein starkes Indiz für Glaubwürdigkeit. Dieses Kriterium gilt auch für Kosmetika und sogar für Kerzen (um ein Produkt zu nennen, an dem ich beteiligt war) oder jede andere Produktkategorie. Gründliche Forschung und nachgewiesene Wirksamkeit sind nicht verhandelbar. Für mich persönlich, ist es sehr wichtig, dass die Produkte, für die ich werben werde, seriös sind. Es gibt viele großartige Produkte da draußen, aber wenn sie großartig sind, müssen mehr als nur Geschichten dabei sein. Ich brauche schriftliche Beweise. Ich vertraue darauf, dass es zum Beispiel viele Fakten über Nährstoffe gibt, die noch nicht entdeckt wurden, aber ich muss zumindest wissen, wie sie möglicherweise funktionieren. In letzter Zeit sind eine Reihe von Technologieunterneh-

men auf den Markt gekommen, die sich auf den Gesundheits- und Wellnesbereich konzentrieren, aber ich kann nicht verstehen, wie sie funktionieren. Das ist für mich ein No-Go.

### U – Einzigartig

Sind die Produkte des Unternehmens exklusiv bei ihm und seinen Händlern erhältlich? Es ist wichtig, dass die Produkte nicht über große Einzelhändler wie Walmart oder Online-Giganten wie Amazon erhältlich sind. Exklusivität trägt dazu bei, einen treuen Kundenstamm und ein Händlernetz zu erhalten und das Risiko zu minimieren, sie an andere Vertriebskanäle zu verlieren. Einzigartige Produkte bieten einen Wettbewerbsvorteil und fördern das Vertrauen in die Marke. Ein gutes Network-Marketing-Unternehmen hat Produkte, die sonst niemand hat. Die Kunden müssen zu Ihnen kommen, um sie kaufen zu können. Die Unternehmen müssen daher ihr Produktportfolio ständig erneuern. Wir alle kennen Produkte, die im Direktvertrieb sehr erfolgreich gestartet sind, aber inzwischen bei großen Einzelhändlern oder bei Amazon erhältlich sind. Ein Unternehmen kann einfach nicht lange überleben, wenn ähnliche Produkte überall erhältlich sind. Es muss eine Einzigartigkeit der Produkte geben.

### S – Nachhaltig

Wird das Unternehmen den Test der Zeit bestehen? Prüfen Sie die Erfolgsbilanz des Unternehmens, um festzustellen, ob es bereits seit längerer Zeit besteht. Langlebigkeit ist ein positiver Indikator für Stabilität und Zuverlässigkeit. Es ist wichtig, sich einem Unternehmen anzuschließen, das es auch in 5, 10 oder sogar 20 Jahren noch geben wird. Ihre Investition in Zeit und Mühe sollte sich langfristig auszahlen. Die großen Unternehmen unserer Branche sind seit über 70 Jahren erfolgreich. Das ist eine große Leistung und spricht für ihren Wert. Das bedeutet nicht unbedingt, dass

es einfach ist, ein Geschäft mit einem solchen Unternehmen aufzubauen, denn viele Menschen in der Welt haben bereits von ihnen gehört. Aber zumindest ein paar Jahre Erfolgsbilanz zu haben, gibt mir ein gutes Gefühl der Zuversicht.

### T – Geschätzt

Wird das Unternehmen von seiner Gemeinschaft geschätzt? Positive Zeugnisse über die Produkte, Vergütungspläne, Veranstaltungen und Anreize sind ein gutes Zeichen. Achten Sie auf echte Wertschätzung von aktuellen Nutzern und Vertriebspartnern. Ein geschätztes Unternehmen hat eine starke, unterstützende Gemeinschaft, die seine Angebote und Werte in den höchsten Tönen lobt. Wenn Sie einem Unternehmen ohne diese positiven Zeugnisse beitreten, werden Sie bei Ihren potenziellen Kunden die gleichen Zweifel wecken, wenn Sie sie ansprechen. Wir sollten nicht vergessen, dass der wichtigste Grund für Menschen, sich einem Unternehmen anzuschließen, darin besteht, dass sie Teil einer Gemeinschaft werden und sich als Familienmitglied eines Unternehmens fühlen. Das bedeutet, dass

sie positives öffentliches Feedback zu schätzen wissen.

Wenn Sie all diese Fragen getrost mit „Ja“ beantworten können, dann ist das Unternehmen wahrscheinlich Ihre Zeit und Ihre Investition wert. Denken Sie daran, dass es beim Eintritt in ein neues Unternehmen nicht nur um die Gegenwart geht, sondern um die Sicherung einer Zukunft, in der Ihre Bemühungen anerkannt und belohnt werden. Nutzen Sie den TRUST-Rahmen, um eine gut informierte, strategische Entscheidung zu treffen. Mir persönlich hat das sehr gut geholfen. Wenn diese Fragen positiv beantwortet sind, gibt es natürlich noch eine ganze Menge mehr, das bewertet werden muss. Genauso wichtig ist, ob die Produktkategorie Ihren persönlichen Neigungen und Interessen entspricht. Ob der Vergütungsplan die richtigen Aktionen der Vertriebspartner belohnt. Ob das Unternehmen die richtigen Instrumente bereitstellt, um Ihnen zu helfen, Ihr Geschäft auszubauen.

VERTRAUEN in ein Unternehmen bedeutet, dass es wahr, erforscht, einzigartig, nachhaltig und wertvoll ist.



**Peter J.E. Verdegem, Ph.D., MBA**

Dr. Peter Verdegem ist eine bekannte Führungskraft im Direktvertrieb. Er hat in verschiedenen Rollen und Ländern gearbeitet und hat den Antrieb, den Direktvertrieb unternehmensunabhängig insgesamt voranzubringen. Dr. Verdegem bringt unternehmerische und strategische Einblicke und ist ein Förderer individueller Erfolgsgeschichten von Vertriebspartnern.

Email: [peter@peterverdegem.com](mailto:peter@peterverdegem.com)  
Phone USA: +1 561 450 4145

Phone EU: +358 44 236 5701