



© Adobe Stock | stockphoto-graf

„ES FREUT MICH, SIE KENNEN ZU LERNEN!“

Wir alle brauchen in irgendeiner Form Kontakte. Soziale Kontakte spielen eine zentrale Rolle in unserem Leben, beeinflussen unsere Freizeitgestaltung, unseren Beruf und unser allgemeines Wohlbefinden. Im Job sind geschäftliche Kontakte essenziell, da sie neue Türen öffnen, Karrieremöglichkeiten erweitern und zur beruflichen Entwicklung beitragen. Der Austausch mit Kollegen und Geschäftspartnern fördert nicht nur die professionelle Vernetzung, sondern kann auch innovative Lösungen und kreative Ideen hervorbringen. In der Freizeit bieten soziale Kontakte eine Plattform für Entspannung und Vergnügen, ermöglichen den Austausch von Interessen und die Teilnahme an gemeinsamen Aktivitäten, was das Gefühl der Zugehörigkeit und Lebensfreude steigert.

Als Herausgeber der Network-Karriere habe ich nahezu täglich Kontakte zu völlig unterschiedlichen Menschen. Dabei lerne ich sehr viele neue

Leute kennen. Nicht weil ich mir davon einen geschäftlichen oder gesellschaftlichen Vorteil erwarte, sondern weil mich alles und jedes interessiert. Ich finde es interessant, was andere denken, meinen, mögen, verurteilen oder großartig finden.

So habe ich Dr. Peter Verdegem kennengelernt, eine herausragende Persönlichkeit in der Welt des internationalen Direktvertriebs. Mit seiner Leidenschaft für Management im Network-Marketing und einem ausgeprägten Geschäftssinn hat er maßgeblich zur Entwicklung und zum weltweiten Ausbau des Direktvertriebs beigetragen. Seine Glaubwürdigkeit und sein tiefgreifendes Verständnis für Produktentwicklung unterstreichen seine außergewöhnliche Rolle in der Branche.

Als ausgebildeter organischer Chemiker, der in bioorganischer Chemie promovierte, verfügt Dr. Verdegem über eine solide wissenschaftliche Grundlage, die er erfolgreich in die

Geschäftswelt übertragen hat. Diese einzigartige Kombination aus wissenschaftlicher Expertise und Geschäftssinn hat es ihm ermöglicht, innovative Produkte zu entwickeln und Unternehmen strategisch zu positionieren, um auf dem globalen Markt erfolgreich zu sein.

Im Laufe seiner beeindruckenden Karriere hat Dr. Verdegem eine Reihe von bedeutenden Positionen bei renommierten internationalen Direktvertriebsunternehmen begleitet. Bei Royal Numico diente er als leitender Wissenschaftler, wo er seine Fähigkeiten in der Produktforschung und -entwicklung einbrachte. Bei Unicity fungierte er als Chief Science Officer, bei Tahitian Noni als Geschäftsführer Europa und bei MonaVie ebenfalls als Geschäftsführer Europa. Seine Rolle als Geschäftsführer Deutschland bei Amway zeugt von seinem tiefgreifenden Verständnis für den europäischen Markt. Bei LifeVantage, Inc. trug er als Vizepräsident Europa zur Expansion des Unternehmens bei,

während er bei GenLife, LLC, als Gründer und Geschäftsführer tätig war.

Dr. Verdegems Engagement bei Kanaway als Vice President für die USA, Europa und die Produktentwicklung zeigt seine Vielseitigkeit und sein Engagement für Innovation im Produktangebot. Zuletzt als President Europe bei PartyLite bewies er erneut seine Fähigkeit, Unternehmen auf dem europäischen Markt erfolgreich zu leiten und weiterzuentwickeln.

Sein Beitrag zur Branche geht über die reine Geschäftsführung hinaus. Dr. Verdegem hat sich als Vordenker und Innovator bewiesen, der stets darauf bedacht ist, durch innovative Produktentwicklungen und effektive Marketingstrategien Mehrwert zu schaffen. Seine Arbeit hat nicht nur den Unternehmen, für die er tätig war, sondern auch der Direktvertriebsbranche insgesamt zu einem höheren Ansehen und Erfolg verholfen.

Die Stationen seiner Karriere spiegeln nicht nur seine berufliche Entwicklung wider, sondern auch seinen Einfluss auf die Branche. Dr. Peter Verdegem ist ein wahres Vorbild für Führungskräfte im Direktvertrieb, dessen Leidenschaft, Hingabe und Innovationsgeist weiterhin Maßstäbe setzen.

Solche Dinge kann man in einem zweistündigen Kennenlerngespräch erfahren. Richtig interessant wird es dann, wenn das Gespräch in die Tiefe seines Geschäfts geht. Für mich ist es eine hochinteressante Frage, wie weltweit der Direktvertrieb funktioniert und wie groß die Unterschiede in den Ländern oder Kontinenten sind.

Da ist Peter Verdegem natürlich in seinem Element und er fasst das Business so zusammen, dass es jeder versteht und es durchaus für gut befindet. Denn das gilt auf der ganzen Welt:

„Wer will, der kann!“



1. Flexibilität

Direktvertrieb erlaubt es, Arbeitszeit und -ort selbst zu bestimmen. Dies ist besonders vorteilhaft für Personen, die Verpflichtungen wie Familie oder Studium haben und nach einer flexiblen Arbeit suchen.

2. Niedrige Einstiegshürden

Im Gegensatz zu traditionellen Geschäftsmodellen erfordert der Direktvertrieb in der Regel keine großen Investitionen oder spezifische Qualifikationen. Das macht es einer breiten Personengruppe zugänglich.

3. Vielfältige Möglichkeiten

Von Gesundheits- und Wellnessprodukten bis hin zu Kosmetik und Haushaltswaren – die Bandbreite der Pro-

dukte, die im Direktvertrieb angeboten werden, ist groß. Das ermöglicht es Einzelnen, ein Produkt zu wählen, das ihren Interessen und ihrem Netzwerk entspricht.

4. Persönliche Entwicklung

Viele Direktvertriebsunternehmen bieten umfangreiche Schulungen und Workshops an, die nicht nur produktbezogenes Wissen vermitteln, sondern auch Fähigkeiten in Verkauf, Marketing und Unternehmertum fördern.

5. Verdienstmöglichkeiten

Die Verdienstmöglichkeiten im Direktvertrieb variieren stark und hängen von Faktoren wie Einsatz, gewähltem Unternehmen und persönlicher Strategie ab. Es gibt Möglichkeiten für passive Einkünfte durch den Aufbau eines Kundenstamms oder ein Team.

Herausforderungen

Es ist wichtig, sich der Herausforderungen bewusst zu sein, wie z.B. der Notwendigkeit, ein eigenes Netzwerk aufzubauen und zu pflegen, der potenziellen Volatilität des Einkommens und der Bedeutung, ein seriöses Unternehmen zu wählen.

Auswahl des richtigen Unternehmens

Bevor man sich für ein Direktvertriebsunternehmen entscheidet, sollte man gründlich recherchieren:

- Produktqualität und -nachfrage: Sind die Produkte oder Dienstleistungen von hoher Qualität und gibt es eine echte Nachfrage?
- Unterstützung und Schulung: Bietet das Unternehmen ausreichende Ressourcen und Schulungen an?

- Unternehmensreputation: Wie steht es um die Reputation des Unternehmens in der Branche?

Der Direktvertrieb kann eine lohnende Möglichkeit sein, sich ein Einkommen aufzubauen, bietet jedoch keine Garantie für Erfolg. Es erfordert Engagement, harte Arbeit und eine kontinuierliche Bereitschaft, zu lernen und sich anzupassen.

In den kommenden Network-Karriere Ausgaben werde ich im Rahmen einer Business-Serie aufzeigen, wie unterschiedlich und im Prinzip doch gleich weltweit das Direktvertriebsgeschäft aufgebaut und zu einer echten Existenz gemacht werden kann.

Herzlichst Ihr
Peter J.E. Verdegem, Ph.D., MBA
www.peterverdegem.com