

## Inhalt

1. Allgemein
  2. Thema
  3. Was will ich
  4. Was spricht für und gegen Produkt, Geschäftsbereich
  5. Was spricht für und gegen den Strukturvertrieb
  6. Fazit
- 

## Allgemein:

Das Unternehmen Mannatech stellt Nahrungsergänzungsmittel her, die einen wesentlichen Beitrag zu körperlichem Wohlbefinden der Menschen beitragen, die diese Stoffe einnehmen. Darüber hinaus lindern oder beseitigen die Stoffe bei regelmäßiger Einnahme körperliche Leiden. Die Produkte heben sich von anderen ähnlichen Nahrungsergänzungsmitteln durch acht essentielle Monozucker ab (nach Unternehmensangaben sind diese acht Zucker in allen Produkten enthalten). Die Herstellung dieses Zuckerkomplexes aus acht Zuckern (wird Ambrotose genannt und ist ein weißes Pulver) ist patentiert. Die Zucker werden aus Früchten, Gemüse, Pilzen und Harzen gewonnen.

Die Produkte des Unternehmens werden über einen Strukturvertrieb in den Markt gebracht.

---

## Thema:

Seit etwa zwei Jahren suche ich eine neue Einkommensquelle, die mit meinen Wünschen und Fähigkeiten zusammen passt. Von einem befreundeten Ehepaar, Luise und Simon (*die Namen sind selbstverständlich frei erfunden und haben keinen Bezug zu real lebenden Menschen in meinem Umfeld*), habe ich häufig die Informationen über den Vertrieb von Nahrungsergänzungsmitteln (NEM) und deren Wirksamkeit erhalten. Die Aussicht auf passable Einkommen standen für mich im Gegensatz zum Vertriebsweg. Das Multilevelmarketing hatte und hat bei mir einen schlechten Stand. An irgendeinem Abend hörte ich von Luise und Simon wieder einmal von den positiven Erfahrungen der Menschen, an die sie NEM vermittelt hatten. Die Wohltaten, die die Beiden den leidenden Menschen bereiten, hatten bei mir jetzt den Wunsch ausgelöst mich zu beteiligen. Ich füllte einen Antrag aus und wurde aktiver Vertriebspartner des NEM-Herstellers Mannatech.

Eines meiner Muster ist wohl, so lange auch in einer delikaten Suppe zu suchen, bis ich ein Haar darin gefunden habe. So beraube ich mich dem Genuss, neuer Perspektiven und kann gleichzeitig passiv bleiben. Es kann allerdings auch der Schutz vor falschen Erwartungen sein. Wohlwollender möchte ich das Muster so nennen, dass ich die Suppe aufmerksam koste, ob sie mir schmeckt und bekommt.

Von Luise wurde ich in einem der folgenden Treffen auf das vorbeschriebene Muster aufmerksam gemacht. Sehr energisch vermittelte sie mir *“nur erfolgreich im Vertrieb sein zu können, wenn ich Produkte und Vertriebsweg für mich selbst passend finde”*. Wenn ich davon voll überzeugt bin. Und es durchaus vorteilhaft ist, einen Weg einzuhalten, den ein anderer vorgibt (Produkt und Vertrieb durch Mannatech). Mir also die Suppe munden zu lassen, selbst wenn ein Haar darin wäre.

Darüber habe ich nachgedacht und mir vorgenommen, es eine Zeitlang zu tun. Also die NEM selbst zu nehmen und über einen längeren Zeitraum (ein paar Monate) die Veränderungen wahrzunehmen. Und neue Kunden und mich selbst zu überzeugen.

Um in der Form der Metapher zu bleiben: ich esse die Suppe und sie hat für mich einen eigenartigen Geruch. Und daher untersuche ich sie weiter (woher/wovon der Geruch kommt).

---

## Was will ich:

Zwei grundlegende Themen will ich betrachten:

1. Sind die Produkte für mich (mein Wertemuster) vertretbar, welche Vor- und Nachteile bzw. Nutzen bringen Sie für meine Kunden/Menschheit, die Natur und mich selbst.
2. Der Unterschied des Strukturvertriebes von Mannatech zum linearen Vertrieb und seine Vor- und Nachteile für die Teilnehmer im Strukturvertrieb beziehungsweise den Endkunden.

Ich gebe mir bis Ende 2006 die Zeit, in einem Reifeprozess die Klarheit zu erlangen, ob und wie lange ich mit dem Unternehmen und weiteren Struktur-Vertriebspartnern zusammen arbeite. Wie viel Zeit ich dem Vorhaben widme und wie groß mein Aufwand dafür sein darf, möchte ich noch offen lassen.

---

### **Das spricht für die Produkte von Mannatech:**

- sie werden aus natürlichen, schadstoffarmen Lebensmitteln hergestellt
- sie steigern das körperliche Wohlfühl, verbessern die Gesundheit
- sie sind relativ einfach und schnell verfügbar
- sie sind einfach zu konsumieren oder einzunehmen
- sie haben keine oder keine wahrnehmbaren Nebenwirkungen wie Medikamente
- sie ergänzen die heute nur schwer erreichbare vollwertige Ernährung der Menschen, vor allem von älteren oder erwerbstätigen Menschen (die keine Zeit dafür finden oder es körperlich nicht mehr können)
- es wird zusätzlich eine gesunde Lebensweise empfohlen (was auch immer darunter zu verstehen ist)
- es könnte ein Einstieg in eine optimalere Lebens- und Ernährungsweise sein, wenn das Mittel hilft (der Mensch wird wieder handlungsfähig)

### **Das spricht gegen die Produkte von Mannatech:**

- es werden erheblich mehr natürliche Ressourcen für die Produktherstellung benötigt, wie bei Verzehr der Naturprodukte direkt für den gleichen Effekt (für die Konzentration und Auszug der Zuckerstoffe); einige der Hauptgrundlagen (z.B. Noni) werden von weit her herantransportiert, (ähnliche Verhältnisse wie die Herstellung von tierischem Eiweiß);
  - natürliche Lebensmittel (Früchte, Gemüse, Samen, Nüsse, Kräuter) haben immer eine optimalere Zusammensetzung für Verdauung und Resorption (selbst wenn sie konventionell angebaut wurden und für hohen Ertrag gezüchtet sind) im Gegensatz zu den industriell gewonnenen Konzentraten und Auszügen. Damit sind die Argumente, dass z.B. viele Kilos eines Gemüses oder einer Frucht für die erforderliche Menge an Vitaminen oder Mineralien gegessen werden müssten zu relativieren. Lassen wir einen Teil der Genussmittel (Alkohol, Nikotin, Kaffee, Süßigkeiten aus raffiniertem Zucker und Fett,...) sowie Fleisch weg und reduzieren Stress, dann reduzieren wir erheblich den Bedarf an essentiellen Stoffen. Wählen wir dann biologisch angebaute und überwiegend vegetarische Kost in roher Form (statt dem nachteiligen Kochen) haben wir mehr für uns und unsere Umwelt getan wie durch die Einnahme von Ergänzungs(Ersatz)-Stoffen.
  - es wird die konventionelle Landwirtschaft und Nahrungserzeugung indirekt unterstützt, da suggeriert wird die ideale Ergänzung zu liefern weil es keine Alternativen mehr gibt
-

## **Das spricht für den Strukturvertrieb von Mannatech:**

- relativ gute Verdienstmöglichkeit bereits in der Aufbauphase
- geringe Einstiegskosten, geringe Einstiegshürde (kein Warenlager, größere Investition)
- schneller und einfacher Vertriebsbeginn möglich (Kenntnisse von Gesundheitsthemen sind allerdings von Vorteil, weil die Produktunterlagen in deutsch sehr eingeschränkt sind) da ein komplettes Vertriebs- und Produktsystem zur Verfügung gestellt wird.
- geringes Produktspektrum (spezialisiert)
- vielfältige Aufstiegsmöglichkeiten und Motivationszugaben (Erfolgsgaben)
- viele neue Menschen kennen lernen (gilt für alle Strukturvertriebe)
- mögliche Synergieeffekte für andere, eigene Interessengebiete
- aktive Unterstützung von der Vertriebsstruktur und der Zentrale durch Vorträge und Zusammenkünfte verschiedener Art

## **Das spricht gegen den Strukturvertrieb von Mannatech:**

- undurchsichtiges bzw. nur mit großem Aufwand erfassbares Vergütungssystem (sehr komplex strukturiert)
- nur mit großem Aufwand nachvollziehbarer (per EDV) Organisationsaufbau und Prüfung von Vergütungsansprüchen
- nur wer selbst ständig konsumiert (die erforderlichen PPV erreicht) nimmt voll am System teil (es wäre doch fatal, wenn ich als BMW-Mitarbeiter alle Jahre ein BMW-Fahrzeug kaufen muss um mein Gehalt zu bekommen; oder als Edeka-Mitarbeiter jeden Monat für 100 Euro Edekawaren einkaufen muss um meinen Anspruch auf Urlaub zu haben)
- wenig Werbematerial bzw. Unterlagen zur Produktschulung (zumindest in deutsch sind mir die Unterlagen zu dürftig)
- das Unternehmen ist weniger darauf eingestellt die Produktpalette preisgünstiger zu schaffen sondern in erster Linie über die Vertriebsstruktur möglichst viele Dauerabnehmer zu erhalten
- im Vergütungsplan wird man mit einem Angestellten verglichen. Der Ansatz ist falsch, da ein Vergleich mit einem Selbständigen eher zutrifft. Im Gegensatz zum Selbständigen trage ich das volle Risiko ohne die Einkaufs- und Abnehmerpreise direkt zu gestalten (Aufschläge). Zusätzlich ist mein Handlungsspielraum durch viele Regeln/Vorgaben stark eingeschränkt.

## **Fazit:**

Gut Ding braucht Weile. Ich brauche noch Überzeugungs- und Motivationszeit. Tendenziell bin ich von Produkt und Vertriebsstruktur bis jetzt zu wenig überzeugt um andere klar zu überzeugen. Es ist einfach das Gefühl da, bereits etwas Besseres und Optimaleres für mich selbst kennen gelernt zu haben. Wohlwissend, dass nur eine kleine Personengruppe für diese Idee zu gewinnen ist. Es ist einfach viel mehr Eigeninitiative dafür notwendig. Doch bin ich überzeugt, dass hierdurch für Mensch und Umwelt die größeren Verbesserungen zu erwarten sind.

Das Beschäftigen mit dem Thema und Argumenten Für und Wieder ist gleichzeitig eine gute Übung für Gegenargumente.

Ich schaffe eine andere Welt in meinem Sinne nur, wenn ich das zuerst für mich selbst tue. Im zweiten Schritt probiere ich aus, wie das ist, andere Menschen auf einem Umweg (in diesem Fall NEM-Vertrieb) dafür zu gewinnen es mir gleich zu tun.

Aus - Ende

Günter

Eberspoint, 30. Oktober 2006