

„Andere Menschen erfolgreich machen“

Im Network-Marketing haben Wolfram Schmied und seine Ehefrau Kathrin in Rekordzeit den Goldstatus erreicht – und streben noch nach viel Höherem. Einen verlässlichen Werkzeugkasten auf ihrem Erfolgskurs bot und bietet den Unternehmern aus Leidenschaft dabei das HelfRecht-System.

„An unseren Umsatz- und Mitarbeiterzahlen gemessen sind wir die am schnellsten gewachsene Struktur Europas“, sagt Wolfram Schmied (52) mit spürbarem Stolz. Dazu muss man wissen, dass der Begriff „Struktur“ im Network-Marketing* eine Art umgedrehten „Baum“ aus selbstständig und selbstverantwortlich handelnden Mitarbeitenden meint – an dessen „Wurzel“ sich in diesem Fall Wolfram Schmied und seine Ehefrau befinden.

(*Erklärung: Als Netzwerk-Marketing, auch bekannt als Multi-Level-Marketing oder Strukturvertrieb, bezeichnet man eine spezielle Art

des Direktvertriebs. Das Prinzip ist es, Kunden als Vertriebspartner zu gewinnen, die dann ihrerseits weitere Kunden anwerben, so dass das Netz an Geschäftspartnern stetig weiter wächst.)

Wie es im Network-Marketing verbreitet ist, hatte sich auch Wolfram Schmied zunächst nebenberuflich als freier Handelsvertreter versucht, um sich ein zweites berufliches Standbein neben seinem damaligen Job als Verkaufs- und EDV-Leiter einer Firma im Hydraulikbereich zu schaffen. „Ich war dort 16 Jahre sehr erfolgreich und verdiente gut“, erklärt er. „Doch

von Gerd Fürstenberger



Erfolgreich mit Network-Marketing: Vor sieben Jahren sind Wolfram und Kathrin Schmied bei Null gestartet – heute haben Sie 950 Geschäftspartner und einen Umsatz von vier Millionen Euro.

die Arbeitsbedingungen verschlechterten sich, zudem hatte ich schon immer die Idee, einmal selbstständig zu sein.“ Im Jahr 2014 ging es dann auch dank der Wahl des richtigen Partners richtig los: Reico Vitalsysteme war noch weitgehend unbekannt, so dass sich rasch Marktanteile gewinnen ließen. „Umso mehr, als diese Firma qualitativer Marktführer im Bereich Tiernahrung für Hunde, Katzen und Pferde ist, mit dem Alleinstellungsmerkmal 'mineralisches Gleichgewicht von Boden, Pflanze, Tier und Mensch', dass sich diese herausragende Qualität aber nicht im Preis niederschlägt.“ So kann sich nach dem Willen des Firmengründers Konrad Reiber im Prinzip jede und jeder das artgerechte Futter für sein Tier leisten.

Wolfram Schmieds Provision stieg dank seines Einsatzes und guter Verkaufszahlen rasch, und so sprach er mit Konrad Reiber über eine Möglichkeit, die Arbeit hauptberuflich auszuüben. „Es war angesichts der Risiken keine leichte Entscheidung, aber im Dezember 2016 kündigte ich meinen Job und startete mit Reico durch.“ Durch Anwerbung weiterer Mitarbeiter, denen er mit seinem Erfolg ein motivierendes Vorbild war und die nach dem Netzwerk-Prinzip wiederum weitere anwarben, wuchs sein Team wie sein Verdienst in rasantem Tempo. „Die höchste Provisionsstufe bei Reico hatten meine Frau und ich nach sechs Jahren erreicht“, so der zielstrebige Unternehmer. „Mittlerweile habe ich 950 freie und gleichberechtigte Geschäftspartner, in spätestens acht oder neun Jahren sollen es 10.000 sein. Das ist eine realistische Zahl!“

Ist dieses Ziel erreicht, will er mit Coaching im großen Stil weiter Nutzen bieten: „Ich bin davon

überzeugt, dass ich eines Tages wie Jürgen Höller in einer gemieteten Halle vor 10.000 Menschen sprechen werde und ihnen erkläre, wie man seine Lebensziele erreichen kann.“ Aber er denkt auch an Menschen, denen es nicht so gut geht: Schon ab nächstem oder übernächstem Jahr will er, beginnend in Tansania, Grundschulen in Afrika finanzieren und bauen, „für mehr Lebensqualität dort und um den Ärmeren etwas zurückzugeben“. Mit dem HelfRecht-System hat er den Werkzeugkasten, der ihm hilft, auch sehr ambitionierte Ziele zu erreichen. „Ohne diese Methodik, wenn ich nicht gelernt hätte, Nutzen bietende Ziele mit ihr schriftlich zu finden, zu planen und umzusetzen, wäre ich mit Sicherheit nicht da, wo ich heute bin“, ist er sich sicher und gibt ein Beispiel: „Nur dank permanenter und konsequent umgesetzter Zielplanung mit Situationsanalyse und Soll-Ist-Vergleich war es überhaupt möglich, in sieben Jahren auf vier Millionen Euro Umsatz zu kommen.“

„Das ist ein geniales Tool“

Kennengelernt hatte er das System schon 1997 auf dringende Empfehlung des Hamburger HelfRecht-Anwenders Horst Röben, in dessen Bäckerei er damals als Verkaufsleiter angestellt war. „Nach meinen Mitarbeiter-Planungstagen arbeitete ich effektiver und habe mir dadurch viel Zeit gespart.“ Besonders begeisterte ihn der HelfRecht-Planer: „Das ist ein geniales Tool für die tägliche Arbeit, umfassend, mit allem, was man sich nur wünschen kann.“ Heute – nach mehreren weiteren Planungstagen – sind ihm sein Lebenszielplan, den er immer einmal wieder ergänzt, der Jahreszielplan und der Monatszielplan besonders wichtige Instrumente. Letzteren überprüft er am Ende jeden Monats auf Zielerreichung: „Bin ich nicht da, wo ich hin wollte, entwickle ich neue Mittel und Maßnahmen, um das nicht Erreichte im nächsten Monat überzukompensieren und so meine Jahresziele doch noch zu erreichen.“ Solche Mittel und Maßnahmen können weitere Messebesuche – eigene und die von Partnern – ebenso sein wie etwa Partnerwerbung auf sozialen Netzwerken oder in den klassischen Medien.

Viele Ideen findet und bespricht er im Team: „Ich sammle und notiere solche Ideen konsequent, und wenn sie gut sind, werden sie

Engagiert in Afrika: Mehrere Schulen möchte Wolfram Schmied in Afrika bauen. Für die erste in Tansania hat er mit Emanuel (rechts) bereits einen designierten Leiter. Mit Tourguide Dickson (links) erreichte Wolfram Schmied ein anderes persönliches Ziel: den Gipfel des Kilimandscharo.



Foto: J. P. P. P.

umgesetzt. Deshalb sind wir so dynamisch.“ So entwickelte er beispielsweise eine Powerpoint-Schulung zum Thema Einwandbehandlung, nachdem eine Geschäftspartnerin diese von ihm erbeten hatte. „Ich sammelte bei den Kollegen alle Argumente, die sie je in Bezug auf unsere Produkte gehört hatten, entkräfte sie nun in der Schulung eines nach dem anderen und gebe Gegenargumente.“ Auch die Idee für eine Arbeitsfibel zum Thema „Wie erreiche ich die 30-Prozent-Provisionsstufe in einem Jahr?“ entstand aus dem Dialog mit dem Team – und Wolfram Schmied ließ sich nicht lange bitten.

Heute sieht er seine Aufgabe als Unternehmer vor allem darin, andere Menschen – zunächst seine Geschäftspartner – erfolgreich zu machen: „Nur dann bin ich auch erfolgreich.“ Im Network-Marketing sind die Rahmenbedingungen dafür besondere: „Die Kunst ist es hier, die Geschäftspartner persönlich weiterzuentwickeln, ihnen Mut zu machen, auch andere Wege zu gehen, und Vertrauen aufzubauen nach dem Motto: Bau die Freundschaft auf und dann das Geschäft.“ Druck machen, wie es bei Angestellten möglich sei, gehe mit lauter Selbstständigen gar nicht. „Ich muss ihnen Lust machen, mit mir zusammenzuarbeiten, gebe ihnen Tipps und Anregungen, vermittele ihnen meine Erfahrung und mein Wissen: wie man Messen organisiert, wie man Kunden anspricht, wie man auf Einwände reagiert und, ganz besonders wichtig, wie man Ziele findet, plant und umsetzt.“

Um neue Mitarbeiter „face-to-face“ einzuarbeiten, in ihnen den Glauben an sich selbst zu stärken und die Sehnsucht nach Unabhängigkeit zu wecken, fährt er schon mal mit dem Auto bis nach Holland oder Polen, denn: „Vertrauen kann man nicht übers Internet schaffen.“ Nutzen bietend unterstützt er die Kollegen in seinem Netzwerk beispielsweise auch mit in seinem Schweizer Haus gelagerten Messeequipment, Seminarvideos und illustrierten Erfolgsfibeln zu verschiedenen Themen im Network-Marketing. „Ich überlege permanent, was ich noch tun kann, damit es für die Geschäftspartner noch einfacher wird, neue Kunden zu gewinnen.“ Kürzlich kam deshalb als nicht unbeträchtliche Investition eine europaweit neuartige App hinzu, mit der sich die Futterkosten eines Hundes oder einer Katze ohne schriftliche Unterlagen bei einem neuen Kundenkontakt sofort berechnen lassen.

Führungs-Tipps von Wolfram Schmied

- **Wie wird man als Unternehmer erfolgreich?** Voraussetzung ist, dass man auch denkt wie ein Unternehmer, also erkennt, dass man für sein Tun und seinen Erfolg vollumfänglich verantwortlich ist.
- **Wie führt man richtig?** Indem man Leistungen anerkennt und wertschätzt – auch mal mit einem handschriftlichen Brief oder kleinem Geschenk. Anerkennung und Wertschätzung haben das höchste Potenzial, Mitarbeiter zum Erfolg zu bringen.
- **Wie motiviert man sich selbst?** Hilfreich ist die Visualisierung der eigenen Ziele. Beispielsweise habe ich auf dem Fensterbrett zwei Modellautos stehen, einen alten Jeep und einen modernen Pickup – zwei Autos, die ich mir eines Tages kaufen werde.
- **Lebensmotto seit dem 14. Lebensjahr:** Nur wer sich selbst bezwingen kann, kommt auch zum Ziel.

Ein erklärtes Ziel von Wolfram Schmied ist es, 50 Menschen „in die Situation zu bringen, wie ich selbst persönlich unabhängig und finanziell frei zu sein. Das Potenzial ist riesig.“ Nachdem er die höchste Provisionsstufe erreicht hatte, gründete er einen Elite-Club, in dem er seine Top-Führungskräfte coacht, auch im HelfRecht-System. „Auch sie, die das ja wollen, sollen wie ich von Arbeitnehmern zu Unternehmern durch und durch werden.“ Für diese knapp 20 besonders engagierten Kollegen organisierte er deshalb im zentral gelegenen Kassel einen Trainingstag mit Volkmar HelfRecht, dem Vorstand der HelfRecht AG, der sie tiefer mit „seinem“ Erfolgswerkzeug vertraut machte.

Wolfram Schmieds von außergewöhnlichen Erfolgen begleitete, mutige Zielstrebigkeit zeigt sich auch privat: So nahm er sich mit 49 Jahren vor, mit 50 einen Marathon zu laufen, und erstellte einen entsprechenden Trainingsplan. „Wie im beruflichen Bereich gab es auch hier Rückschläge und Hindernisse. Meinen ersten Versuch brach ich nach 32 Kilometern ab, weil mein Kopf aufgehört hatte, daran zu glauben, dass ich die 42 Kilometer schaffe. Ich analysierte das, startete nach zwei Wochen einen erneuten Anlauf, und diesmal erreichte ich mein Ziel.“ Die Besteigung des Kilimandscharo oder ein 100-Kilometer-Mammutmarsch waren weitere Herausforderungen, die er sich in jüngerer Zeit selbst auferlegte. „Auch, um meine Teammitgliedern zu zeigen, dass man über seine Grenzen gehen kann – egal, wie alt man ist.“ ■

Mit Wolfram Schmied sprach Gerd Fürstenberger, Journalist in Nürnberg.

→ gerd.fuerstenberger@aol.de



Das Unternehmen: Schmied Consulting

- Berater-Netzwerk der auf Direktvertrieb von artgerechter Tiernahrung und Nahrungsergänzungsmitteln für Mensch und Tier spezialisierten Reico & Partner Vertriebs GmbH
- gegründet 2014 von Wolfram Schmied und seiner Ehefrau Kathrin Schmied
- Sitz in Freienbach (Kanton Schwyz) in der Schweiz
- 950 Geschäftspartnerinnen und -partner in Deutschland, Österreich, den Niederlanden, Belgien, Frankreich, Italien und Polen, insgesamt 12.000 Kunden
- Umsatz 2021: vier Millionen Euro
- www.we-love-nature.com
- <https://reico-vital.com/de>